

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(наименование института полностью)

38.03.01 Экономика

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Финансы и кредит

(направленность (профиль)/специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему «Налогообложение субъектов малого и среднего предпринимательства» (на примере ООО МКК «Карнавал»)

Студент

Т.С. Дегтярева

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. экон. наук, доцент К.Ю. Курилов

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2022

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнил:

Тема работы: «Налогообложение субъектов малого и среднего предпринимательства»

Руководитель: канд. экон. наук, доцент Курилов Кирилл Юрьевич

Цель работы – сформулировать направления оптимизации налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса на примере предприятия ООО МКК «Карнавал».

Объект исследования – система налогообложения.

Предмет исследования – налогообложения субъектов предпринимательства.

Методы исследования: анализ, синтез, описание, ретроспективный, правовой, статистический и др.

Краткие выводы по бакалаврской работе:

Процесс оптимизации налогообложения представляет собой бухгалтерские и юридические действия, направленные на снижение сумм налогов и сборов, обязательных к уплате посредством использования законных инструментов, использования льгот, механизмов уменьшения налогооблагаемой базы, применения рассрочки и т.д.

Распространенными способами оптимизации налогообложения являются: применение налоговых льгот, различные методы отсрочки уплаты выплат, законные способы отмены уплаты налогов, осуществление деятельности в оффшорных зонах, и многое другое.

Анализ финансово-экономической деятельности ООО МКК «Карнавал» показал, что данная организация платежеспособна и финансово устойчива, но при этом предприятие испытывает недостаток высоко ликвидных средств, но при этом.

В качестве метода сокращения налоговой нагрузки для анализируемого предприятия было предложено создать резервы по сомнительным долгам и

на ремонт основных средств. В этом случае организация получает возможность законно сократить налогооблагаемую базу и уменьшить налоговые выплаты.

Практическая значимость работы заключается в том, что отдельные её положения в виде материала подразделов 3.1 и 3.2 и приложения могут быть использованы сотрудниками исследуемой организации.

Структура и объем работы. Работа состоит из введения, 3-х разделов, заключения, списка литературы из 35 источников и 5 приложений.

Содержание

Введение.....	5
1. Теоретические и организационно-правовые основы налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства.....	8
1.1. Организация системы налогообложения в России на современном этапе	8
1.2. Налоговый статус субъектов малого и среднего предпринимательства	17
1.3. Характеристика зарубежных систем налогообложения предпринимателей.....	32
2. Анализ налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства на примере ООО МКК «Карнавал»	39
2.1. Характеристика предприятия и оценка финансовых показателей его деятельности	39
2.2. Влияние налогообложения малого предприятия на финансовые показатели его деятельности.....	52
3. Методы совершенствования налогообложения ООО МКК «Карнавал»	57
3.1. Оптимизация уплаты налога на прибыль посредством создания резерва по сомнительным долгам	57
3.2. Оптимизация уплаты налога на прибыль посредством создания резерва на ремонт основных средств	62
Заключение	68
Список используемой литературы	72
Приложение А Бухгалтерский баланс за 2017 – 2021 гг.....	82
Приложение Б Отчет о финансовых результатах (прибылях и убытках)	83
Приложение В Отчет о движении денежных средств.....	84
Приложение Г Коэффициенты ликвидности ООО МКК «Карнавал».....	85
Приложение Д Показатели финансовой устойчивости организации ООО МКК «Карнавал»	86

Введение

Актуальность исследования. Налогообложение физических и юридических лиц является наиболее важным источником государственных доходов почти во всех странах. Согласно последним оценкам Международного центра по налогообложению и развитию, общие налоговые поступления составляют более 80% от общего объема государственных доходов примерно в половине стран мира – и более 50% почти в каждой стране [20].

Одновременно с этим каждое государство заинтересовано в развитии и расширении предпринимательской инициативы в стране, развитии малого и среднего бизнеса, который обеспечивает занятость и решает множество социальных и экономических задач. Предпринимательство в научных кругах рассматривается как важный фактор, определяющий инновации и экономический рост в стране.

По этой причине государственная политика сосредоточена на предпринимательской деятельности и на организационной форме, в которой она часто имеет место, малом и среднем бизнесе, самозанятости. Одним из основных компонентов предпринимательской государственной политики во всех развитых странах является налогообложение предпринимателей в сфере малого и среднего бизнеса.

При этом оценить, как влияет налогообложение на предпринимательскую деятельность крайне сложно, является ли оно стимулирующим либо становится причиной банкротства и ухода с рынка активных экономических участников. Оценить это сложно, поскольку предпринимательство – это несколько расплывчатое понятие, которое трудно точно определить и еще труднее измерить.

Существует, по крайней мере, четыре способа, с помощью которых налогообложение может повлиять на вступление в предпринимательскую

деятельность. Проще говоря, эффект налогов заключается в снижении отдачи от инвестиций и принятия рисков; личные налоги на предпринимателей снижают инвестиции, найм и рост бизнеса. С другой стороны, налоги могут стимулировать принятие рисков, сокращая распределение доходов после уплаты налогов, по крайней мере, для предельных инвестиций, когда убытки полностью вычитаются. Налоги также могут увеличить активность предпринимателей, если предприниматели сталкиваются с более низкими налогами, чем наемные работники, или если предпринимательство облегчает уклонение от уплаты налогов.

Не всегда правительства стран уделяли внимание этому вопросу, поскольку основной задачей правительств было повышение доходов в бюджет государства. Поэтому исторически так сложилось, что усиление правительств и степень, с которой они способны собирать доходы со своих граждан, усиливались в течение последних двух столетий. Имеющиеся долгосрочные данные показывают, что в процессе развития государства повысили уровни налогообложения, в то же время изменив структуру налогообложения, главным образом за счет уделения все большего внимания расширению налоговой базы.

Модели налогообложения во всем мире сегодня демонстрируют большие межстрановые различия, особенно между развитыми и развивающимися странами. В частности, развитые страны сегодня собирают гораздо большую долю своего национального производства в виде налогов, чем развивающиеся страны; и для этого они, как правило, больше полагаются на подоходное налогообложение. Развивающиеся страны, напротив, в большей степени зависят от торговых налогов, а также налогов на потребление.

Усиление налогового давления на предпринимательство может привести к негативным последствиям, сокращению предпринимательской активности граждан, уходу в серую зону, переезду в другую юрисдикцию. Поэтому актуальным в настоящее время является вопрос оптимизации

налогообложения на законных основаниях, снижения налоговых выплат без применения впоследствии к налогоплательщику мер ответственности.

Исследование вопросов налогообложения малого и среднего бизнеса и способов оптимизации налогообложения является в настоящее время весьма актуальным.

Объект исследования – система налогообложения.

Предмет исследования – налогообложения субъектов предпринимательства.

Цель работы – сформулировать направления оптимизации налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса на примере предприятия ООО МКК «Карнавал».

Задачи, поставленные в ходе исследования:

- исследовать теоретические и организационно-правовые основы налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства;
- проанализировать налогообложение субъектов малого и среднего предпринимательства на примере ООО МКК «Карнавал»;
- сформулировать методы и направления совершенствования налогообложения ООО МКК «Карнавал».

Методы исследования: анализ, синтез, описание, ретроспективный, правовой, статистический и др.

Теоретическую основу исследования включают научные работы отечественных и зарубежных ученых.

Нормативную основу исследования составляют акты федерального законодательства, ведомственные нормативные акты.

Эмпирическую основу исследования составили финансовые документы исследуемого предприятия, материалы судебной практики по проблемам исследования, статистические данные. Новизна исследования определяется систематизацией взглядов на систему налогообложения и проведение сравнения отечественной налоговой системы с зарубежными. Структура работы определяется темой и логикой изложения материала.

1. Теоретические и организационно-правовые основы налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства

1.1. Организация системы налогообложения в России на современном этапе

На момент распада Советского Союза и возникновения Российской Федерации в СССР были приняты следующие виды налогов:

- подоходный налог на физических лиц, размер которого зависел от размера заработной платы гражданина (налог варьировался от 0,85% до 13%);
- налог на доходы кооперативов, дифференцируемый на основании размера прибыли кооператива, который затем трансформировался в налог на прибыль предприятия (налог с оборота и налог на прибыль).

Доходы государства от налогообложения граждан и предприятий составляли 60% от налога с предприятий и 9% с подоходного налога, из них 50-52% шли в союзный бюджет, 48-50% в бюджеты союзных республик и еще 15% в местные бюджеты.

Современная налоговая система имеет относительно недолгую историю существования и функционирования, поскольку она создавалась и преобразовывалась в условиях изменения общественно-экономических отношений в стране, преобразования механизма регулирования бюджетных и налоговых отношений.

Реформа налоговых отношений отражала изменения структуры экономики, появления частной собственности, активного развития предпринимательской инициативы, и находилась в тесной связи с реформами в других сферах общественно-политической и финансово-экономической жизни общества.

Налоги, взимаемые в рамках плановой экономики, должны были сменить налоги, отвечающие новым экономическим капиталистическим отношениям.

Начало формирования новой налоговой системы началось в 1991 году, в тот период принимались необходимые нормативные акты, регламентирующие налоги и сборы акты. Главным нормативным актом стал Закон Российской Федерации от 27.12.1991 № 2118-1 «Об основах системы налогообложения в РФ» [3] (далее - Закон), который завершил первоначальный этап реформирования. Данный Закон устанавливал перечень участников налоговых отношений, их права и обязанности, он содержал перечень налогов и сборов, основания их взимания, порядок расчета и контроль за уплатой.

Согласно Закону, система налогообложения была описана как совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в соответствии с Законом. Налоги, сборы, пошлины и другие платежи, предполагающие обязательный взнос в бюджетный уровень или внебюджетный фонд, осуществляемый налогоплательщиками в порядке и на условиях, установленных законодательными актами.

В новом налоговом законодательстве пока не были разделены понятия налога, сбора и пошлины. При этом как в теории [19], так и на практике налоговая система описывалась и воспринималась как установленная система налогов, однако налоговая система гораздо шире, чем перечень налогов, поступающих в бюджет государства.

Налоговая система включает совокупность элементов и отношений и связей между ними, отвечающих потребностям общества и государства в конкретный исторический период развития. Более того, компоненты налоговой системы взаимосвязаны с бюджетной системой, валютным законодательством, сферой налогового контроля и т.д.

Анализ научных источников по вопросам организации налоговой системы позволили выявить следующие ее компоненты:

– участники налоговых отношений, налоговые агенты, налогоплательщики, физические и юридические лица, обязанные платить налоги и сборы [16];

– система государственных органов, обеспечивающих планирование налоговых поступлений, отслеживание уплаты налогов и сборов, взимание налогов и сборов (Министерство финансов РФ, Налоговая служба, Федеральная таможенная служба и т.д.);

– непосредственно налог, сборы и пошлины;

– государственные органы и службы, обеспечивающие контроль за сбором и уплатой налогов и сборов (Федеральная налоговая служба, Федеральная таможенная служба).

Узкое понимание налоговой системы, по-видимому, возникло на основании теоретических разработок Н.И. Чимичевой, Г.В. Петровой, И.Г. Денисовой, Н.П. Кучерявенко, которые трактовали налоговую систему именно как принятый в государстве перечень налогов и сборов [19, с. 4].

В соответствии с новым налоговым законодательством в качестве налогоплательщиков устанавливались физические и юридические лица, которые должны были быть зарегистрированы в соответствующем налоговом органе, на тот момент он назывался Государственная налоговая служба.

В качестве налогооблагаемой базы устанавливались:

– доходы физических лиц;

– стоимость движимых и недвижимых вещей;

– определенные виды деятельности;

– операции на бирже (купля и продажа ценных бумаг);

– получение прибыли от извлечения и продажи природных ресурсов;

– имущество юридических и физических лиц;

– совершение юридически значимых действий с имуществом;

– добавленная стоимость продукции (работ, услуг) а также другие виды налогов, которые устанавливались законодательными актами.

Размер ставок налогов, сборов, пошлин и акцизов устанавливался не законом о налоговой системе, а нормативными актами Верховного Совета РФ, рядом государственных органов, Постановлениями правительства, а также Законом РФ «О таможенном тарифе Российской Федерации» [6].

Таким образом, размеры налоговых платежей не были систематизированы, не отвечали единым принципам введения, поскольку на тот момент государству было необходимо хоть каким-то способом пополнять государственный бюджет.

На тот момент все налог и сборы уже были систематизированы в соответствии с федеральным построением российского государства, поэтому все налог и сборы были разделены на следующие категории:

- налоги, поступающие в федеральный бюджет;
- налоги, поступающие в бюджеты регионов и республик в составе Федерации;
- налоги, поступающие в местные налоги (сейчас мы их называем муниципальными).

Анализируемый период развития налоговой системы включал 18 видов налогов, 5 видов сборов и 2 вида пошлин, распределение которых производились федеральными органами власти. Одновременно на региональном и местном уровне вводились налоги с боры, поступающие в местные бюджеты. Высокая налоговая нагрузка препятствовала развитию бизнеса и частного предпринимательства. По экспертным оценкам в 90-е годы в России функционировали от 50 до 100 налоговых вариантов для уплаты, которые были введены 30000 региональных и местных органов власти.

Для упорядочивания налоговой системы, устранения избыточных и дублирующих налогов встала острая необходимость принятия нового законодательства о налогах и сборах. Это было реализовано в рамках принятия Налогового кодекса РФ [5] (далее - НК РФ).

Налоговый кодекс РФ, состоящий из двух частей, принимался постепенно, часть первая была принята в 1998 году, часть вторая в 2000 году.

Данные части соотносятся друг с другом, как общая и специальная. В первом кодексе описывается налоговая система, приводится перечень налогов и сборов, указываются уровни бюджетов, куда они поступают, устанавливается перечень участников налоговых отношений, перечисляются их права и обязанности, порядок реализации налоговых отношений, меры ответственности за нарушения, основания применения рассрочки и льгот и другие аспекты функционирования налоговой системы государства. Вторая часть кодекса содержит подробную регламентацию отдельных видов налогов, сборов и пошлин. В частности, в отношении каждого налога устанавливается налоговая база, порядок расчета, сроки уплаты налога. Также в НК РФ регламентируются системы налогообложения.

В качестве субъектов-налогоплательщиков названы физические и юридические лица, причем юридические лица могут находиться в любой форме собственности и иметь различную организационно-правовую форму.

Для того, чтобы налог или сбор мог быть уплачен, а государственные органы могли проконтролировать правильность его расчета и сроки уплаты, в законодательстве должны быть зафиксированы элементы налогообложения. Ст. 17 НК РФ устанавливает, что налог будет считаться уплаченным только при соблюдении следующих условий, когда определен налогоплательщик, обязанный уплачивать налог, а также закреплены элементы налогообложения, к которым относятся:

- объект налогообложения (материальный объект или юридически значимое действие или результат такого действия, которые становятся или являются основанием для возникновения обязанности уплатить налог);
- налоговая база (денежный критерий оценки объекта налогообложения или стоимость материального объекта или денежное выражение результата какой-либо деятельности. законодатель устанавливает

фиксированную налоговую базу или определяет ее варианты в виде промежутков);

- налоговый период (период времени, по окончании которого определяется налоговая база и исчисляется сумма налога к уплате);

- налоговая ставка – величина налоговых начислений на единицу измерения налоговой базы;

- порядок исчисления налога (формула для определения суммы налога, полагающейся к уплате);

- порядок и сроки уплаты налога (алгоритм, в соответствии с которым налогоплательщик обязан уплатить налог).

Виды налогов и сборов, элементы налогообложения, а также порядок уплаты налога устанавливаются для упорядочивания налоговой системы, для создания условий, при которых периодичность поступления налогов в федеральный, региональный или местный бюджет систематизирована.

Помимо того, что законодатель устанавливает систему налогов, он также предусматривает возможность использования льгот и применения мер, при которых первоначальные суммы налога могут быть уменьшены.

Процесс оптимизации налогообложения представляет собой бухгалтерские и юридические действия, направленные на снижение сумм налогов и сборов, обязательных к уплате посредством использования законных инструментов, использования льгот, механизмов уменьшения налогооблагаемой базы, применения рассрочки и т.д. Важно, что оптимизация налогообложения не запрещена законодательством и находится в рамках правового поля. Однако если будет установлено, что в рамках оптимизации происходило сокрытие сведения от налоговой службы, применялись запрещенные методы, то данная ситуация не может рассматриваться как правомерная, поскольку здесь имеет место налоговое правонарушение.

В некоторых случаях в качестве средства оптимизации налогообложения участники налоговых отношений рассматривают

налоговые режимы или системы налогообложения, которые представляют собой схемы уплаты налогов, включающие перечень налогов и порядок их уплаты. Режимы налогообложения устанавливаются для простоты и удобства налогоплательщиков, в качестве помощи для развития предпринимательства, в качестве стимулирующих мер для совершения участниками хозяйствования определенных общественно или экономически значимых действий (например, в качестве налогового стимулирования поощряется благотворительность или обновление технологического парка предприятия, перевод его на новые технологии).

В настоящее время действуют следующие режимы налогообложения:

- ОСНО – общая система налогообложения;
- УСН – упрощённая система налогообложения в двух разных вариантах (налоги в данной системе могут рассчитываться на основе доходов либо налоги рассчитываются на основе разницы между доходами и расходами);
- ЕСХН – единый сельскохозяйственный налог;
- Патентная система налогообложения (применяется в отношении индивидуальных предпринимателей);
- НПД – налог на профессиональный доход (применяется в отношении индивидуальных предпринимателей, а также физическими лицами, которые не были зарегистрированы в качестве ИП);
- АУСН (новый вариант упрощённой системы без уплаты страховых взносов (начало действия запланировано на 1 июля 2022)).

Описанные режимы применяются в отношении субъектов малого и среднего бизнеса, однако необходимо отметить, что существует также режим для крупного бизнеса, который осуществляет деятельность в добывающей промышленности. Данный режим сводится к применению особых правил при выполнении соглашений о разделе продукции.

В рамках одного налогового режима субъект может платить один или несколько видов налога, например, в общей системе налогообложения

участники уплачивают сразу несколько налогов, НДС, налог на имущество организаций или физических лиц. Если налогоплательщик является индивидуальным предпринимателем, то он уплачивает также налог на доходы физических лиц, если в качестве налогоплательщика выступает юридическое лицо, то она уплачивает на прибыль.

Участник налоговых отношений не может произвольно выбрать налоговый режим, на котором он будет осуществлять свою экономическую деятельность, поскольку законодатель зафиксировал условия и критерии, при которых налогоплательщик может применять тот или иной режим налогообложения. К таким условиям относятся:

- вид экономической деятельности, которую осуществляет субъект налогообложения;
- юридический статус налогоплательщика или организационно-правовая форма. Поскольку участники хозяйствования могут осуществлять предпринимательство в индивидуальной форме (ИП) либо в коллективной форме, организуя юридическое лицо (ООО, ПАО и др.), от их статуса будет отличаться допустимый для применения режим налогообложения;
- количество работников, которых нанял ИП или юридическое лицо, другими словами, от количества рабочих мест на предприятии или, принятых на работу физическим лицом, осуществляющим предпринимательскую деятельность;
- размер получаемого дохода (законодатель, стимулируя развитие индивидуального предпринимательства и развития малого и среднего бизнеса устанавливает дифференцированный подход к налогообложению в зависимости от масштабов бизнеса и получаемой прибыли);
- наличие или отсутствие специальных условий применения налогового режима на региональном уровне, где осуществляется предпринимательская деятельность;
- количество и размер стоимости основных средств на балансе предприятия (в данном случае также государством стимулируется

технологизация предпринимательства, переход бизнеса на более высоко технологичное оборудование;

- характеристики основных клиентов и потребителей (предпринимательство может быть направленно на решение потребностей конечных потребителей или осуществляться в сфере бизнеса, т.е. предоставлять товары и услуги для других предпринимателей);

- участие в экспортно-импортной деятельности (выход представителей бизнеса на новые рынки сбыта, расширение деятельности положительно сказывается на экономическом развитии страны, увеличении годового ВВП, поэтому данная активность также стимулируется государством);

- наличие льготной налоговой ставки, которую имеет право применять налогоплательщик;

- регулярность и равномерное поступление доходов (некоторые виды деятельности не предполагают постоянное и регулярное поступление дохода, поэтому установление для них ежемесячной или ежеквартальной обязанности уплачивать налоги создаст ситуацию, при которой такой бизнес обанкротится);

- возможность предоставить контролирующему органу весь пакет необходимой документации, документальное подтверждение всех осуществленных за отчетный период расходов;

- порядок выплат страховых взносов ИП за себя и за работников в отношении индивидуальных предпринимателей и ООО.

Правильный выбор налогового режима в соответствии с сущностью, масштабами и спецификой осуществления предпринимательской деятельности обеспечивает адекватность налогообложения представителей малого и среднего бизнеса.

Таким образом, российская система налогообложения прошла за короткий период значительные преобразования, направленные на адаптацию ее к многообразию форм и способов хозяйствования, учет интересов органов

государственной власти на федеральном и региональном уровне, а также на уровне муниципалитетов. Современная система налогообложения направлена на охват всех экономических субъектов, с целью повышения доходов соответствующих бюджетов.

1.2. Налоговый статус субъектов малого и среднего предпринимательства

Правовой статус субъектов малого и среднего предпринимательства включает несколько организационно-правовых аспектов.

В основе любых социально-экономических отношений лежит правовой базис, обеспечивающий нормативное регулирование взаимосвязей, участвующих в данных отношениях лиц. поэтому целесообразно обратиться к нормативно-правовому определению предпринимательства (формы деятельности, составляющей малый бизнес), поскольку именно законодательная регламентация опосредует возникновение, реализацию и прекращение всех правоотношений в области предпринимательства.

Говоря о налоговом статусе субъектов малого и среднего бизнеса, прежде всего, необходимо определить понятие предпринимательства, а также чуть его характеристики как малого и среднего.

Гражданский кодекс РФ определяет понятие предпринимательской деятельности как деятельности, которую гражданин осуществляет самостоятельно, на свой риск, целью этой деятельности является извлечение прибыли, а средствами – использование имущества, продажа товаров, выполнение работ и оказание услуг [1]. Таким образом, гражданское законодательство выделяет следующие критерии предпринимательства:

- самостоятельный характер;
- наличие риска;
- извлечение прибыли как цель;

– перечень способов извлечения прибыли из предпринимательских отношений (использование имущества, продажа товаров, выполнение работ и оказание услуг).

Гражданский кодекс РФ предъявляет обязательное требование к гражданину-предпринимателю, которое состоит в обязательной регистрации в налоговых органах.

В юридической и экономической литературе понятия «предпринимательство» и «бизнес» в некоторых случаях разграничиваются [23], в некоторых используются как взаимозаменяемые понятия [22].

Классификация предпринимательства по количественным критериям (количество рабочих мест, объем выручки и прибыли, занимаемая площадь и т.д.) позволяет выделить такие группы как малое и среднее предпринимательство или малый и средний бизнес. Практика выделения предпринимательства, не превышающего установленных пороговых значений, пришла из западной практики и была воспринята отечественным регулированием. Критерии для оценки предпринимательства как малого или среднего закрепляются законодательно (в каждой стране такие критерии могут различаться) и являются основанием для применения в отношении хозяйствующего субъекта определенных льгот, специальных условий администрирования, которые являются мерами поддержки развития гражданской предпринимательской инициативы со стороны государства, поскольку малый и средний бизнес в экономически развитых страны является стабильным развивающимся видом деятельности, обеспечивающим граждан необходимыми товарами и услугами, а также предоставляющим гражданам рабочие места.

В российском законодательстве выделяются следующие критерии отнесения предприятий к малому или среднему бизнесу:

- юридические;
- по численности работников;
- по доходу.

На основании юридических критериев хозяйственное общество или партнерство может быть отнесено к малым предприятиям если:

– ООО: участие публичных образований в его капитале составляет не более 25%; участие иностранных организаций в его капитале составляет не более 49%;

– АО: акции отнесены к высокотехнологичному сектору экономики; публичные акционеры имеют в собственности не более 25% акций; иностранные организации владеют на праве собственности не более 49% акций.

Также в качестве субъектов малого предпринимательства называются организации-«интеллектуалы», организации, работающие в Сколково, организации, у которых в составе учредителей значится Роснано, общероссийские объединения инвалидов.

По критерию численности сотрудников выделяются:

– микропредприятия (состав работников до 15 человек включительно);

– малое предприятие (количество сотрудников от 16 до 100 человек включительно);

– среднее предприятие (1) количество работников от 101 до 25, включительно; (2) от 251 до 1000, если предприятие входит в перечень предприятий легкой промышленности, перечень составлен Минпромторга на основании Постановления Правительства от 22.11.2017 № 1412; (3) до 1500 человек если предприятие относится к сфере питания).

По критерию дохода выделяются:

– микропредприятия (доход по всем видам деятельности за календарный год составил 120 млн. рублей);

– малое предприятие (доход составил 800 млн. рублей);

– среднее предприятие (доход до 2 млрд. рублей).

В основе осуществления малого бизнеса лежит предпринимательская активность, т.е. стремление граждан реализовать предпринимательскую идею посредством имеющихся и привлекаемых ресурсов.

Проблема осмысления понятия «предпринимательская активность» заключается в том, что исследователи подходят к ней с разных точек зрения, раскрывая ее как критерий предпринимательской деятельности, признак предпринимательства или саму по себе деятельность, т.е. содержательный аспект предпринимательства.

Анализ зарубежных источников позволил выявить следующие определения, которые наиболее полно раскрывают понятие предпринимательской активности. Итак, предприниматель — это тот, кто:

- готов и способен превратить новые идеи или изобретения в успешные инновации [28];

- создает компанию и/или развивает ее посредством инновационной деятельности [34];

- генерирует изменения; находит необходимые ресурсы для использования возможностей; добавляет ценность; является хорошим создателем сети; управляет рисками; решил противостоять проблемам [35];

- создает новую экономическую единицу для предложения новых или уже имеющихся продуктов или услуг на новом или существующем рынке [27];

- видит новые возможности и использует преимущества ситуации; контролирует свой бизнес; ставит клиентов на первое место [24].

Анализ отечественных исследований в сфере предпринимательской активности показывает следующее. В основном отечественные исследователи не различают предпринимательскую деятельность и предпринимательскую активность. Так, Г. Бубнов, рассматривая меры государственной поддержки предпринимательства равнозначно использует понятия предпринимательской деятельности и активности [16].

В проекте GEM (Global Entrepreneurship Monitor), направленном на глобальный мониторинг предпринимательства российскими исследователями О.Р. Верховенской и М.В. Дорохиной непосредственное определение предпринимательской активности не дается, однако авторы характеризуют данное явление как явление, включающее много аспектов, но прежде всего, деятельность граждан по коллективному или индивидуальному ведению бизнеса, созданию ценностей в виде товаров и услуг [17].

Таким образом, предпринимательская активность граждан рассматривается в двух аспектах, как непосредственная экономическая деятельность, а также как результативность данной деятельности.

Если подходить к предпринимательской активности как деятельности граждан, процессу, то ее измерение может осуществляться в процентном соотношении, как доля населения, вовлеченного в предпринимательство (индивидуальные предприниматели, учредители юридического лица, самозанятые) к общему количеству трудоспособных граждан, проживающих на территории.

Помимо этого, рассматривая предпринимательскую активность как процесс и как результат, ученые подходят к ней с различных уровней: с уровня предприятия, т.е. микроуровня и с уровня региона, т.е. макроуровня. В связи с этим все определения предпринимательской активности можно свести в следующую классификационную схему (рисунок 1):



Рисунок 1 – Группировка определений предпринимательской активности

Согласно данному подходу, малый бизнес формируется и развивается, принося прибыль на нескольких уровнях:

- частном (непосредственно предпринимателю и нанятым работникам);
- региональном (на уровне района, города или области, в которых осуществляется предпринимательство посредством предоставления товаров и услуг гражданам, а также уплаты налогов местного и регионального уровня).

Таким образом, малый бизнес составляет предпринимательскую деятельность граждан, которые самостоятельно, на свой страх и риск, реализуют бизнес-идеи относительно извлечения прибыли из деятельности по предоставлению гражданам и организациям товаров или оказания услуг. Малый бизнес осуществляется в правовом поле, которое регулируют нормы гражданского, налогового, административного и других отраслей права.

Важно учитывать, что предпринимательская деятельность может осуществляться гражданином как индивидуально (в форме ИП), так и в группе с другими гражданами (ООО). Осуществление индивидуального

предпринимательства предполагает, что гражданин самостоятельно осуществляет экономическую деятельность, решает организационные, финансово-экономические вопросы, контактирует с поставщиками, партнерами и клиентами, впрочем, он может нанять сотрудников, которые будут выполнять свои должностные обязанности, при этом они будут иметь статус наемных работников, тогда как предпринимателем в данном случае будет выступать один гражданин. Что касается коллективной формы предпринимательства, то она может осуществляться в форме объединения капиталов или объединения лиц, когда группа граждан создает юридическое лицо, посредством которого они осуществляют предпринимательскую деятельность. Отметим, что организовать ООО (общество с ограниченной ответственностью) может также один гражданин, который для решения экономических задач нанимает сотрудников. Вне зависимости от количества нанятых работников правовой и организационный статус индивидуального предпринимателя или гражданина, осуществляющего предпринимательство посредством юридического лица, будет значительно отличаться.

Особенность налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса состоит в возможности выбора специального налогового режима, применяемого только субъектами малого и среднего предпринимательства. Таким образом, современная налоговая система предлагает субъектам малого и среднего бизнеса несколько вариантов налогообложения.

Для субъектов малого и среднего бизнеса предусмотрена возможность использования следующих систем налогообложения:

- общая система налогообложения;
- специальные режимы налогообложения.

Таким образом, Налоговый кодекс РФ предполагает применение для субъектов малого и среднего бизнеса пяти режимов налогообложения: одного основного, так называемая общая система (ОСНО или ОСН) и четыре специальных. К специальным режимам относятся следующие:

- УСН — упрощённая система налогообложения;

- ЕНВД — единый налог на вменённый доход;
- ПСН — патентная система налогообложения;
- ЕСХН — единый сельскохозяйственный налог.

Преимуществом основного режима ОСНО является уплата нескольких налогов, что значительно упрощает администрирование налогообложения.

Особенность налогообложения предполагает, что при создании предприятия гражданин выберет тот налоговый режим, который будет для него наиболее простым с точки зрения администрирования, а также позволит не уплачивать «лишние налоги», которые в условиях становления и развития бизнеса могут пойти на его укрепление, развитие и расширение.

Участник налоговых отношений, планируя экономическую деятельность, определяет налоговый режим, т.е. правила в соответствии с которыми он будет рассчитывать и уплачивать налоги в бюджет государства.

Рассмотрим особенности налоговых режимов с точки зрения выгоды и возможности оптимизировать налогообложение.

Итак, общая система налогообложения может использоваться любым участником отношений в сфере налогообложения, она не предусматривает ограничений и запретов для ее использования. Недостатком данной системы является высокая налоговая нагрузка на налогоплательщика, а также сложную систему учета и отчетности, определенные сложности составляют взаимоотношение с налоговыми органами.

При переходе на основную систему налогообложения юридическое лицо обязано уплачивать следующие виды налогов:

- налог на прибыль (20%);
- НДС (0%, 10% или 20%);
- НДФЛ, т.е. налог на заработную плату работников (13%, 15% или 30%);
- налог на имущество организаций (не более 2,2%);
- земельный налог (ставка данного вида налога устанавливается правительством соответствующего субъекта федерации);

- транспортный налог (ставка данного вида налога устанавливается правительством соответствующего субъекта федерации);

- налоги, которые уплачивают предприниматели при осуществлении отдельных видов деятельности, например акцизы или водный налог.

Помимо указанных видов налогов юридическое лицо обязано выплачивать социальные взносы в соответствующие фонды государства:

- в пенсионный фонд России (22% или 30% от заработной платы работника);

- в Фонд обязательного медицинского страхования (5,1% или 30%);

- в Фонд социального страхования на случай временной нетрудоспособности и по материнству (2,9% или 0%).

Отчетность на общей системе налогообложения имеет следующие особенности. По каждому виду налога налогоплательщик подает декларацию в установленные сроки:

- для НДС предусмотрена ежеквартальная налоговая отчетность;

- по налогу на прибыль отчетность за висит от выбранного режима уплаты авансовых платежей либо ежемесячно, либо ежеквартально.

- для выплаты страховых взносов установлен ежеквартальный срок;

- отчетность по налогу на имущество подается ежеквартально.

Для налогоплательщика предусмотрена ежегодная бухгалтерская отчетность либо отчетность ежеквартальная.

Очевидно, что предприниматель, планируя свою деятельность старается максимально ее упростить, ускорить реализацию различных бизнес-процессов, а тем более размеры уплачиваемых налоговых платежей, поскольку от этого зависит рентабельность его бизнеса.

Поэтому часто субъекты малого и среднего бизнеса выбирают другие налоговые режимы:

- упрощенную систему налогообложения;
- патентную систему;
- единый сельскохозяйственный налог;
- налог на профессиональный доход, применяемый в отношении самозанятых граждан.

При выборе упрощенной системы налогообложения налогоплательщик определяет объект налогообложения:

- доходы (в этом случае устанавливается налоговая ставка от 1% до 6%);
- доходы минус расходы (налоговая ставка составляет от 5% до 15%).

Конкретный размер ставки определяет правительство региона, где осуществляет свою деятельность предприниматель.

Если предприниматель выбирает патентную систему, то он покупает патент, который дает ему право осуществлять предпринимательскую деятельность, при этом освобождая его от следующих видов налогов:

- налог на доходы физических лиц;
- налог на имущество физических лиц;
- налог на добавленную стоимость.

Для некоторых регионов (например, для Москвы) предусматривается обязанность уплачивать дополнительные сборы (торговый сбор).

Не для любого вида предпринимательской деятельности можно приобрести патент, хотя перечень видов экономической деятельности весьма широк, 81 вид, куда входят розничная торговля, перевозки грузовые и пассажирские, программирование, репетиторство, сдача жилья в аренду и т.д.

Если один и тот же предприниматель ведет несколько видов экономической деятельности, то в налогообложения он совмещает несколько режимов либо приобретает несколько патентов.

Срок, на который приобретается патент, составляет от 1 до 12 месяцев.

Стоимость патента рассчитывается для каждого региона отдельно по формуле: налоговая база делится на 12 месяцев, умножается на количество месяцев действия патента и умножается на 6%.

Если предприниматель приобретает патент на меньший срок, то расчет будет выглядеть следующим образом: размер потенциально возможного дохода по конкретному виду деятельности делится на количество календарных дней в году, умножается на количество дней срока действия патента и умножается на 6%.

Размер потенциального дохода или налоговая база определяется в каждом регионе самостоятельно.

Единый сельскохозяйственный налог применяют предприниматели, которые осуществляют производство, переработку и реализацию товаров сельскохозяйственного назначения. Если сельхозпроизводитель осуществляет производство и переработку подакцизных товаров, то применять ЕСН он не вправе.

Ставка налога составляет 6%.

Налог рассчитывается как доходы минус расходы, помноженные на 6%.

Налог на профессиональный доход применяют самозанятые граждане, т.е. граждане, которые работают сами на себя – не имеют работодателя и не привлекают наемных работников. Налог на профессиональный доход заменяет налог на доходы физических лиц.

Налог на профессиональный доход предусматривает следующие размеры ставок:

- для физических лиц, которые осуществляют реализацию товаров, работ, услуг ставка составляет 4%;
- для индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, осуществляющих аналогичные виды деятельности, ставка составляет 6%.

Преимуществами рассмотренных режимов налогообложения является относительная простота применения, щадящий режим налогообложения и

администрирования, что для самозанятых граждан, субъектов малого и среднего предпринимательства крайне выгодно.

Выбор каждого режима сопровождается анализом правил и порядка его применения, преимуществ и недостатков, его сочетания с конкретным видом предпринимательской деятельности, количеством нанятых работников, масштабом производства, а также перспективами развития предпринимательства, его масштабирования.

Так, если предприниматель работает в торговле, оказывает услуги населению, то для него будет оптимален выбор общей или упрощенной системы налогообложения, а также применение патента. Оптовая торговля осуществляется на общей или упрощенной системе налогообложения, при этом должен быть соблюден лимит дохода. Предприниматель в сфере сельскохозяйственной деятельности может выбрать упрощенную или общую систему либо специально созданный режим единого сельскохозяйственного налога.

Патентная система может применяться предпринимателем, осуществляющим производство товаров и услуг, упрощенная система также подходит для большого перечня производственных работ.

Разграничение налоговых режимов по организационно-правовой форме, в которой осуществляется предпринимательство, касается только патентной системы и налога на профессиональный доход, которые применимы только в отношении физических, но не юридических лиц.

Выбор режима в соответствии с количеством нанимаемых работников основан на том, что при патентной системе возможно принять на работу не более 15 человек. при упрощенной системе налогообложения предприниматель может нанять не более 130 человек. поэтому, когда количество нанятых работников увеличится, предпринимателю придется сменить систему налогообложения.

По такому критерию как доход от предпринимательской деятельности, режимы дифференцируются следующим образом: упрощенная система

предполагает максимальный доход 219,2 млн. рублей в год, патентная система - 60 млн руб., налог на профессиональный доход имеет самое жесткое ограничение, поскольку предполагается, что налогоплательщик получает небольшой и нерегулярный доход.

В отдельных ситуациях выбор системы налогообложения ограничен, как например необходимость участия в цепочке лиц, уплачивающих налог на добавленную стоимость. В этом случае предприниматель должен определить, сможет ли он выплачивать значительные суммы НДС, а также, самое главное, сможет ли он их возместить из бюджета государства впоследствии. Очевидно, что для этого придется нанять специалиста в сфере налогообложения. При выплате НДС, предприниматели как правило используют общую систему налогообложения.

При выборе упрощенной системы по схеме «доходы минус расходы» предприниматель должен четко понимать, сможет ли он всегда подтверждать заявленные расходы, которые будут занижать его налогооблагаемую базу.

После того, как предприниматель определил параметры своего бизнеса (примерный доход, количество работников, возможность документального подтверждения фактов, имеющих значение, наличие специалиста, он рассчитывает, на каком режиме выплаты по налогам будут для него оптимальны.

Современная налоговая система предусматривает возможность совмещения режимов. Например, один и тот же индивидуальный предприниматель планирует вести сразу несколько видов экономической деятельности, например, одновременно торговать продуктами питания в магазине и оказывать услуги по перевозке. При этом в отношении каждого вида деятельности удобнее и выгоднее использовать определенный налоговый режим либо у предпринимателя нет выхода, поскольку условия ведения бизнеса предполагают и требуют применения конкретного режима. Так, например, в магазине небольшой площади предполагается высокий доход, поскольку магазин расположен в центре города и в нем имеется

широкий ассортимент востребованных товаров. В этом случае предпринимателю целесообразно приобрести патент. При этом перевозочная деятельность является не основной и доходы от нее возникают периодически, поэтому данный вид экономической деятельности целесообразно перевести на упрощенную систему налогообложения. Если же, наоборот, показатели данных видов деятельности иные, торговля в магазине не приносит стабильно высокий доход, а перевозки осуществляются регулярно, то логично будет поменять режимы в отношении описанных видов деятельности.

Однако совмещение режимов налогообложения возможно не в любой комбинации, поскольку законодательно установлено, какой режим можно совмещать и при каких условиях.

Так, можно совместить общую систему налогообложения и патент, можно совместить упрощенную систему налогообложения и патент. Нельзя совмещать общую систему налогообложения и единый сельскохозяйственный налог, общую и упрощенную систему налогообложения, упрощенную систему и единый сельскохозяйственный налог. Налог на профессиональную деятельность (налог для самозанятых) нельзя совмещать ни с одним режимом.

Важно также учесть, что при выборе налогового режима предприниматель должен учитывать региональное регулирование конкретных условий при расчете налогов, поскольку региональные власти наделены правом устанавливать требования к элементам налогообложения и ставки в отношении налогов. Так, в каждом регионе устанавливается потенциально возможный доход в отношении предпринимателя, который покупает патент. Также могут значительно отличаться условия применения льготных режимов на соседних территориях, которые находятся в разных территориально-административных единицах, поэтому сумма налога в соседних городах, уплачиваемая от похожих видов деятельности со сравнительно похожим доходом, может отличаться.

Таким образом, выбор налогового режима предполагает тщательный анализ системы налогообложения, режимов налогообложения, тонкостей и нюансов их применения, глубокого анализа организации предпринимательства, его направления, масштабов, количества нанимаемых сотрудников. На основе проделанной аналитической работы предприниматель может выбрать наиболее оптимальный режим, который впоследствии возможно придется изменить, поскольку изменились условия ведения экономической деятельности.

В заключение добавим, что помимо возможности оптимизации налогообложения и выбора режима налогообложения государство иными способами поддерживает предпринимателей, понимая, что ведение бизнеса, особенно на начальном этапе представляет для гражданина высокие риски.

Так, большинство проблем налогообложения малого бизнеса происходит от принимаемых законов. Возникает впечатление, что законодательные акты принимаются сырыми, непроработанными. Не учитывается возможность предприятия уплатить все налоги, которые на него возлагаются.

Проблемы налогообложения малого бизнеса:

- неверный механизм перераспределения налогов.
- непостоянство налоговой политики, частое внесение некорректных, странных изменений.
- двойкость звучания принятых законов, возможность их разной трактовки.
- большая налоговая ставка с прибыли и за работающих сотрудников, неподъемная для новичков.
- плохая организация деятельности налоговых ведомств.

Другая проблема — это налоговая отчетность предпринимателей. На сегодняшний день отчетность ИП стала более сложной и запутанной. На первом этапе создания и развития нового бизнеса, предприниматель путается в бухгалтерском учете и налоговой отчетности. Правовая и финансовая

безграмотность, запутанность законодательства в этих вопросах, создают начинающему предпринимателю большие проблемы, грозящие серьезными штрафами. Такая ситуация увеличивает затраты предпринимателя на ведение учета и сдачу налоговой отчетности, ведь стоимость подобных услуг растет.

Дополнительные проблемы создают сильно увеличившиеся в последнее время фиксированные платежи в ПФ РФ. Их рост даже вызвал волну закрытия ИП еще до пандемии. После карантинного кризиса еще больше предпринимателей не смогут, оплачивая эти взносы остаться на плаву. Меры поддержки в период короновирусных ограничений не затронули многие предприятия малого бизнеса из фактически пострадавших отраслей. Это связано с не корректным написанием ОКВЭДов.

Не смотря на убыточность всего 2020 года такой предприниматель обязан оплачивать пенсионные начисления в полном объеме и не имеет никакой поддержки от государства. Подобных казусов достаточно и в каждой из пострадавших отраслей малого бизнеса.

Выявленные проблемы в условиях санкционного давления и закрытия российской экономики заставили правительство принять ряд мер, направленных на поддержку субъектов малого и среднего бизнеса.

Основная цель программ господдержки — поддержать бизнес на всех этапах его развития: от стартовой идеи до расширения и выхода на экспорт. Устраняются многие административные барьеры, популяризируется сам образ предпринимателя. В стране повышаются экономические показатели, увеличиваются рабочие места. К мерам поддержки малого и среднего бизнеса в условиях санкций относятся следующие.

1.3. Характеристика зарубежных систем налогообложения предпринимателей

Как было сказано, идея разделять предпринимательство на малое и среднее пришла к нам из практики западных стран. Рассмотрим в общих

чертах зарубежные системы налогообложения предпринимателей, которую необходимо проводить в контексте их эволюции, поскольку в течение 20 века они претерпели определенные изменения, а также определим, какие меры государства используют для поддержки малого и среднего бизнеса в сфере налогообложения.

Активный рост налогов наблюдается в начале прошлого века в странах с ранней индустриализацией после Первой мировой войны.

До 1910 года правительства развитых стран (Франция, Великобритания, США) собирали менее 10% национального дохода за счет налогообложения – ровно столько, чтобы они могли выполнять основные функции, такие как поддержание порядка и обеспечение соблюдения прав собственности.

Однако после Первой мировой войны налогообложение начало значительно расти. В период 1920-1980 годов налогообложение как доля национального дохода резко возросло, более чем удвоившись во указанных странах. Это увеличение налогов сопровождалось увеличением государственных расходов на государственные услуги, особенно на образование и здравоохранение.

После 1980 года налоговые поступления начали стабилизироваться, хотя и с заметными различиями в уровнях для каждой страны. Сегодня эти различия остаются значительными.

Подходное налогообложение сыграло фундаментальную роль в историческом росте налоговых поступлений. Рост налоговых поступлений, который произошел в странах с ранней индустриализацией после Первой мировой войны, в значительной степени поддерживался расширением подоходного налога. Это потребовало от государств создания систем налогового администрирования и внедрения системы удержания налогов у источника, чтобы эффективно повысить соблюдение требований.

Подходный налог начал появляться примерно в 1850 году, а прямое удержание последовало примерно 25 лет спустя; а НДС несколько позже. К

1950 году в Великобритании, Франции, США уже существовало как подоходное налогообложение, так и прямое удержание налогов.

Опыт расширения государственного управления в США показывает, что существует связь между налоговыми поступлениями и структурой правительства в целом. Как отмечают эксперты за последние два столетия США прошли через три различные системы государственного финансирования. В первой финансовой системе, просуществовавшей с 1790 года примерно до 1842 года, правительства штатов играли важную роль в увеличении государственных доходов, главным образом за счет получения «дохода от активов» за счет таких видов деятельности, как продажа земли. Во второй финансовой системе, начиная примерно с 1840 года, местные органы власти стали играть более важную роль, внося все большую долю государственных доходов от налогов на имущество. А в третьей системе, начиная с Великой депрессии, федеральное правительство стало играть все более важную роль, получая все большие доходы за счет сбора подоходных налогов [27].

Внедрение новых форм налогообложения в течение 20-го века в США было связано с фундаментальными изменениями в структуре правительства.

Но не только развитые, развивающиеся страны, страны со средним уровнем дохода также в процессе своего развития увеличили налоговые поступления. Так, имеющиеся долгосрочные данные по Латинской Америке свидетельствуют о том, что страны со средним уровнем дохода также увеличили налоговые поступления в процессе развития, хотя и позже, и с некоторыми различиями в относительной важности конкретных налоговых инструментов.

Налоговые поступления начали заметно расти в 1960-х годах, главным образом за счет сбора налогов на потребление. Как можно понять, подоходный налог стал важным источником дохода во второй половине 20-го века, хотя налогообложение потребления росло быстрее, чем подоходный налог на протяжении всего этого периода.

Претерпевало изменения также налогообложение предпринимателей, которое представляется достаточно лаконичным и простым с точки зрения администрирования. Как было сказано, налоговая система США состоит из 9 типов налогов и 1 типа пошлин, в Германии приняты 12 типов налогов, 1 тип сбора и 1 тип пошлины, во Франции 11 типов налогов, 2 типа пошлин и 1 тип сбора.

В настоящее время в налоговой системе США применяются подоходный налог на физических лиц, налог на имущество физических и юридических лиц, налог на прибыль юридических лиц, акцизы, налог с продаж, налоги по системе социального обеспечения, налог на ликвидацию безработицы.

Особенностью системы налогообложения США является ее прогрессивный характер (увеличение налогооблагаемой базы увеличивает ставку налога). Налоговая система США, как и в России трехуровневая (федеральный, региональный (налоги штатов) и местный уровень), однако на региональном уровне штаты полномочны устанавливать свои налоги. Налогоплательщики могут уплачивать один и тот же налог несколько раз, в федеральный бюджет, в бюджет штата и в местный бюджет. В налоговой системе США практически отсутствуют косвенные налоги (НДС), однако в некоторых штатах применяется налог с продаж, который является косвенным и имеет сходство с НДС. Осуществление выплат на социальное обеспечение возможно не только работодателями, но и самими работниками.

В налоговой системе Канады применяются налог на доходы физических лиц, акцизы, НДС, налог на продажи, налог на прибыль юридических лиц, налог на недвижимое имущество физических и юридических лиц.

Особенностью налоговой системы Канады является прогрессивный характер налога на доходы физических лиц. Администрирование налогов представляет определенную сложность для налогоплательщиков, поскольку каждый из работодателей или организаций, имеющих отношение к прибыли,

налогоплательщики должны собрать необходимый пакет документов для предоставления последней отчетности.

В Германии сложная для восприятия налоговая система, а налоговая нагрузка достаточно тяжела для граждан страны и экономических субъектов.

Всю совокупность налогов в стране можно соединить в три группы: налоги на доходы (налог на доходы физических лиц, корпоративный налог, промысловый налог, уплачиваемый юридическими лицами); имущественные налоги (налог на землю, на подаренное имущество, на полученное наследство); налоги на сделки по потреблению (налог с покупки недвижимого имущества, НДС).

Налоговая система также является трехуровневой и включает поступление в центральный бюджет, бюджеты федеральных территорий и местные муниципальные бюджеты.

Налоговая система Франции, родины НДС, приняты прямые (налог на недвижимое имущество, причем на новую недвижимость установлены повышенные ставки, подоходный налог, налог на прибыль юридических лиц, солидарный налог на состояние, так называемый налог на поддержку малоимущих граждан) и косвенные налоги (НДС, надбавка за бензин, акцизы, государственные пошлины и сборы), уплачиваемые физическими и юридическими лицами.

В каждой стране разрабатываются меры поддержки предпринимателей, предоставляющие льготы, субсидии, прямые выплаты, которые обеспечивают поддержку на начальном этапе предпринимательства либо в сложной экономической ситуации, как это было в период пандемии.

В уставе ОСЭР указываются следующие критерии для выделения субъектов хозяйствования в качестве субъектов малого и среднего бизнеса:

- к малым относятся две группы предприятий, в которых работает не более 19 человек (микропредприятие) или от 20 до 90 человек;
- к средним предприятиям относятся те, на которых заняты от 100 до 499 работников;

– в качестве крупного будет квалифицировано предприятие, на котором работает более 500 человек.

В странах Европы для малого и среднего бизнеса предусмотрены следующие меры:

- гарантии по стартапам;
- гарантии по кредитам;
- налоговые льготы;
- отсрочка платежей;
- субсидирование процентных ставок по кредитам, взятым на развитие производства.

В странах ЕС принята Европейская хартия для малых и средних предприятий, которые поддерживаются как мерами национального государства, так и на уровне Европейского союза.

Во Франции в отношении малого и среднего бизнеса реализуется налоговый кредит для инновационной деятельности.

В Швейцарии развита система поддержки малого и среднего бизнеса, в которую входят агентства и банки развития. Налоговой сфере малое предприятие может быть освобождено от обязанности уплачивать налоги на прибыль на срок до 10 лет. Также предприниматели могут воспользоваться льготным кредитованием.

В Испании в качестве поддержки новых предпринимателей реализуется шестимесячный мораторий на налог. В качестве мер поддержки применяется частичное освобождение малого и среднего бизнеса от уплаты взносов на социальное обеспечение. Так, субъекты малого и среднего бизнеса уплачивают только 75% от суммы обязательных взносов, если же на предприятии работает менее 50 человек, то предприниматель вообще освобождается от уплаты взносов в социальный фонд.

В Японии реализуется механизм льготного кредитования субъектов малого и среднего бизнеса. Так, размер ставки по кредиту прямо пропорционален размеру дохода предприятия, если доходы предприятия

снижаются, соответственно снижается и размер ставки по кредиту. Малый и средний бизнес может воспользоваться отсрочкой выплаты кредита.

В Китае также применяются меры льготного налогообложения для субъектов малого и среднего бизнеса. Так, начиная с 2013 года в стране не применяется налог с оборота и НДС в отношении предприятий, чей доход составляет в год порядка 3,3 тыс. долларов. Для малых и средних предприятий облегчается налоговое администрирование и таможенное оформление товаров.

В США к малому бизнесу относятся предприятия, чей годовой доход составляет менее 10 миллионов долларов (таких предприятий в стране порядка 6 миллионов, они обеспечивают рабочие места для 35% работников). К среднему бизнесу в стране относятся предприятия, чей годовой доход составляет от 10 миллионов до 1 миллиарда долларов (таких предприятий в стране 195000, они обеспечивают занятость 34% работников). Специальные налоговые режимы разрешают уменьшать налогооблагаемую базу на расходы на обслуживание капитальных активов, производственные расходы, развитие предприятия.

Отметим, что критерии для установления статуса предприятия как малого или среднего в каждой стране устанавливаются отдельно и от страны к стране эти критерии могут существенно отличаться. Тем не менее, большинство стран предлагает для малого и среднего бизнеса определенные льготы в сфере налогообложения и кредитования с целью поддержки предпринимательской инициативы граждан.

2. Анализ налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства на примере ООО МКК «Карнавал»

2.1. Характеристика предприятия и оценка финансовых показателей его деятельности

Изучение вопросов налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса в практическом аспекте мы продолжили на примере организации ООО Микрокредитная компания «Карнавал», генеральным директором которой является Ваганова Юлия Сергеевна.

Правовое регулирование деятельности ООО Микрокредитная компания «Карнавал» осуществляется массивом нормативных правовых актов различного уровня. К первому виду относится Конституция РФ, принятая всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. Конституция РФ устанавливает правовые основы деятельности кредитной организации на современном этапе. Общество с ограниченной ответственностью Микрокредитная компания «Карнавал» создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» и Федеральным законом «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» [4].

ООО МКК «Карнавал» является юридическим лицом и осуществляет свою деятельность на основании действующего законодательства Российской Федерации и устава.

ООО МКК «Карнавал» создается без ограничения срока деятельности. Данное предприятие имеет полное и сокращенное наименование:

- полное: Общество с ограниченной ответственностью Микрокредитная компания «Карнавал».
- сокращенное: ООО МКК «Карнавал».

Общество имеет печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на его место нахождения.

Адрес местонахождения: 456880, Челябинская область, Аргаяшский район, село Аргаяш, улица 8 Марта, дом 28, помещение 9. ОГРН 1197456036282. ИНН 7460046737. Генеральный директор Ваганова Юлия Сергеевна.

Целью деятельности ООО МКК «Карнавал» является удовлетворение общественных потребностей юридических и физических лиц в работах, товарах и услугах и получение прибыли.

В своей деятельности организация руководствуется международными стандартами в области работы с клиентами и придерживается принципов ответственного и честного ведения бизнеса. ООО МКК «Карнавал» одним из первых среди участников микрофинансового рынка прошло аудит финансовой отчетности, подготовленный в соответствии МСФО.

Предприятие осуществляет следующие виды деятельности (рисунок 2):

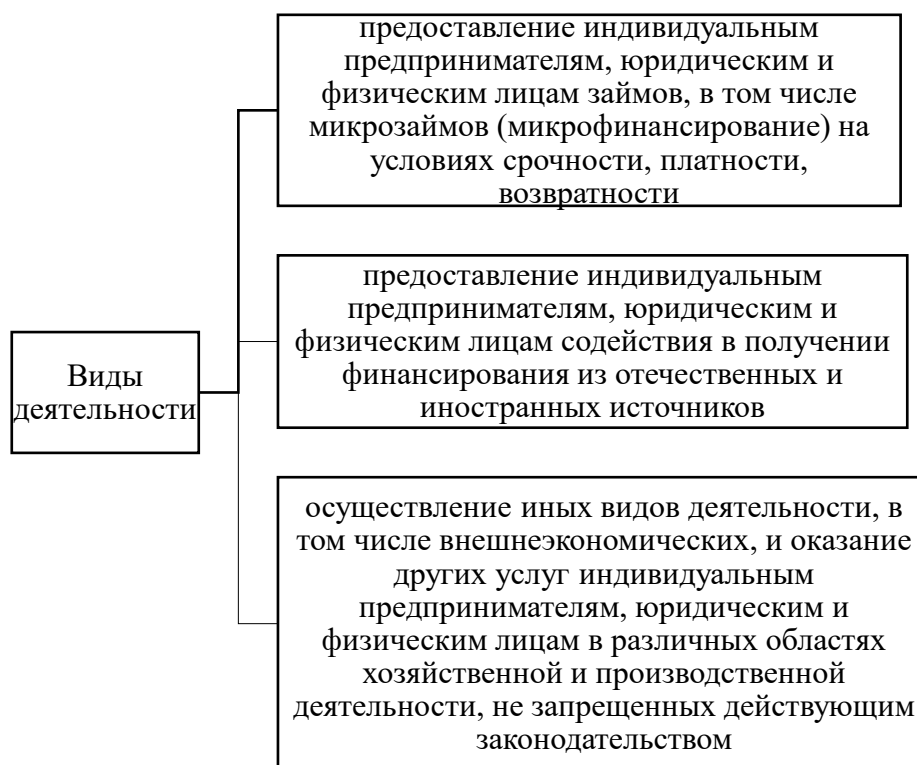


Рисунок 2 – Виды деятельности

ООО МКК «Карнавал» руководствуется международными стандартами клиентского сервиса и придерживается принципов ответственного

кредитования. Согласно уставу, ООО МКК «Карнавал» является коммерческой, корпоративной не публичной организацией.

Организационная структура предприятия представлена на рисунке 3.

Организационная структура ООО МКК «Карнавал» является линейной. Возглавляет предприятие генеральный директор. В его подчинении находятся руководители отделов (рисунок 3).



Рисунок 3 – Организационная структура ООО МКК «Карнавал»

Организационная структура головной организации ООО МКК «Карнавал» представлена следующими отделами:

- отдел кредитования, обязанности которого включают в себя разработку тренингов, определение методологии кредитной деятельности, анализ и мониторинг последней, развитие кредитных продуктов;
- отдел управления персоналом, обязанности которого включают в себя проведение тренингов, кадровое делопроизводство, подбор персонала, мотивация и оценка развития сотрудников;

- отдел управления рисками, обязанности которого включают в себя разработку мероприятий, направленных на исключение вероятности возникновения рисков (в том числе операционных, финансовых и кредитных) либо же минимизацию последствий их воздействия, контроль за реализацией данных мероприятий;
- финансовый отдел и входящие в его состав структурные подразделения (отдел бюджетирования, отдел финансового анализа, бухгалтерия и отдел планирования);
- отдел маркетинга, обязанности которого включают в себя PR, разработку направлений для дальнейшего развития самой компании и ее логистики, разработку рекламных кампаний, их практическая реализация;
- отдел управления региональными подразделениями, который осуществляет непосредственный за функционированием представительств и филиалов в регионах, управление последними;
- отдел администрирования и технического обеспечения, который отвечает за разработку ИС управления, поддержание их бесперебойной работы.

В заключение рассмотрения общей характеристики предприятия ООО МКК «Карнавал» отметим, что одна из востребованных микрофинансовых 10 организаций Челябинской области, специализируется на выдаче краткосрочных займов физическим лицам, а также кредитуют крупные организации и субъекты малого и среднего бизнеса. Результатом ознакомительной работы деятельности организации стало получение знаний в сфере организации и функционирования ООО МКК «Карнавал»; ее структуры и полномочий сотрудников. Был изучен ее правовой статус, изучены права и обязанности, компетенция, направления деятельности отделов организации.

Сегодня основным источником в структуре финансовых ресурсов ООО МКК «Карнавал» являются средства их учредителей и участников. Применяются данные ресурсы именно потому, что являются не заемными

средствами, а средствами, которые полностью принадлежат организации.

Основные экономические показатели деятельности ООО МКК «Карнавал» представлены в таблице 1. Расчеты производились на основе актуальных данных Бухгалтерского баланса за 2017 – 2021 гг. (Приложение А), Отчета о финансовых результатах (прибылях и убытках) (Приложение Б), а также Отчета о движении денежных средств (Приложение В).

Таблица 1 - Основные экономические показатели деятельности ООО МКК «Карнавал»

Показатели	2019г	2020г	2021г	2021г в % к 2020г
Выручка, тыс.руб.	-	1768	5415	3,1 раз
Себестоимость продаж, тыс. руб.	-	-	2503	-
Валовая прибыль (убыток)	-	1768	2912	164,7
Управленческие расходы	-	4377	943	21,5
Прибыль (+), убыток (-) от продаж, тыс. руб.	-	2609	1909	73,2
Прочие доходы	-	2707	2032	75,1
Прочие расходы	-	442	2380	5,4 раза
Прибыль (убыток) до налогообложения	-	344	1621	4,7 раз
Налог на прибыль	-	588	178	30,2
Чистая прибыль	-	832	1443	173,4

Прежде всего, можно отметить, что по такому показателю как доход, рассматриваемое предприятие относится к микропредприятиям, поскольку все доходы предприятия за календарный год не превысили 120 млн. рублей.

На основании таблицы 1 можно сделать вывод, что в ООО МКК «Карнавал» за исследуемый период выручка увеличилась с 1768 тыс. руб. в 2020 году до 5415 тыс. руб. в 2021 году, в 3,1 раз по отношению к 2020 году.

В отчетности предприятия себестоимость продаж отражена лишь в 2021 году в размере 2503 тыс. руб.

Валовая прибыль предприятия в 2020 году равна выручке. В 2021 году данный показатель увеличился на 64,7%. Управленческие расходы сократились с 4377 тыс. руб. в 2020 году до 943 тыс. руб. в 2021 году.

Прибыль (убыток) от продаж сократилась с 2609 тыс. руб. в 2020 году до 1909 тыс. руб. в 2021 году, и составила в 2021 году 73,2% от уровня 2020 года.

Прочие доходы также сократились до уровня 75,1%. Прочие расходы увеличились в 5,4 раза. Прибыль до налогообложения увеличилась в 4,7 раз.

Таким образом, чистая прибыль предприятия ООО МКК «Карнавал» увеличилась на 73,4%, с 832 тыс. руб. в 2020 году до 1443 тыс. руб. в 2021 году. В связи с этим, можно сделать вывод о повышении эффективности деятельности предприятия (рисунок 4).

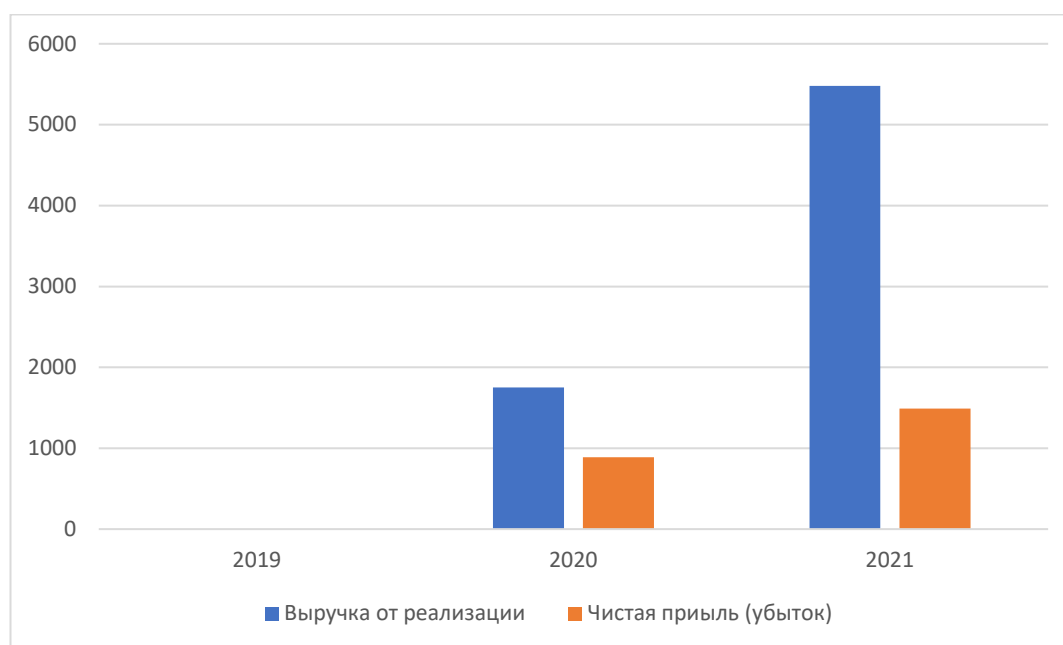


Рисунок 4 – Динамика выручки и чистой прибыли предприятия ООО МКК «Карнавал» в 2019-2021 гг

Произведем группировку активов ООО МКК «Карнавал» по степени ликвидности (таблица 2).

Таблица 2 – Группировка активов ООО МКК «Карнавал» по степени ликвидности

Показатели	2019	2020	2021	Абсолютное значение	
				2020	2021
Наиболее ликвидные активы (А1)	10	1849	4420	1839	2571
Быстро реализуемые активы (А2)	0	193	1001	193	808
Медленно реализуемые активы (А3)	0	148	884	148	846
Труднореализуемые активы (А4)	0	588	499	588	-89
Баланс	10	2961	7046	2951	4085

Изучив вышеизложенные показатели, мы приходим к следующим выводам:

- наиболее ликвидные активы в 2020 году увеличились на 14839 тыс. руб.;
- в 2021 году – на 2571 тыс. руб.

Быстро реализуемые активы увеличились с 193 тыс. руб. в 2020 году до 1001 тыс. руб. в 2021 году. Медленно реализуемые активы также увеличились на 846 тыс. руб.

Труднореализуемые активы сократились с 588 тыс. руб. в 2020 году до 499 тыс. руб. в 2021 году. Сокращение труднореализуемых активов составило 89 тыс. руб.

Структура активов ООО МКК «Карнавал» по степени ликвидности представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Структура активов ООО МКК «Карнавал» по степени ликвидности, %

Показатели	2019	2020	2021	Абсолютное значение	
				2020	2021
Наиболее ликвидные активы (А1)	100	62,45	62,73	-37,55	0,28
Быстро реализуемые активы (А2)	0	6,52	14,21	6,52	7,69
Медленно реализуемые активы (А3)	0	5	14,11	5	9,11
Труднореализуемые активы (А4)	0	19,86	7,08	19,86	-12,78
Баланс	100	100	100	-	-

Доля быстро реализуемых активов равна 14.21% общей суммы оборотных средств. Медленно реализуемые активы составляют 14.11%. Группировка активов предприятия показала, что в структуре имущества за отчетный период преобладают наиболее ликвидные активы (А1) на общую сумму 4420 тыс. руб.

Данный анализ позволяет сделать вывод о том, что величина активов возросла в основном за счет медленно реализуемых активов (А3) (9.11%). За анализируемый период произошли следующие изменения. Доля наиболее ликвидных активов возросла, - «с 62.45% до 62.73% оборотных средств. Доля быстро реализуемых активов увеличилась на 7.69%». Доля медленно реализуемых активов увеличилась на 9.11%.

Произведем группировку пассивов предприятия ООО МКК «Карнавал» по срочности погашения обязательств (таблица 4).

Таблица 4 – Группировка пассивов ООО МКК «Карнавал» по срочности погашения обязательств

Показатели	2019	2020	2021	Абсолютное значение	
				2020	2021
Наиболее срочные обязательства (П1)	0	4	23	4	19
Краткосрочные пассивы (П2)	0	0	0	0	0
Долгосрочные пассивы (П3)	0	1703	4327	1703	2624
Собственный капитал предприятия (П4)	10	1254	2696	1244	1442
Баланс	10	2961	7046	2951	4085

Как видно из таблицы 5, в ООО МКК «Карнавал» за исследуемый период наиболее срочные обязательства увеличились в 2020 году на 4 тыс. руб., в 2021 году – на 19 тыс. руб. Краткосрочных пассивов исследуемое предприятие не имело. Долгосрочные пассивы ООО МКК «Карнавал» к 2021 году увеличились на 2624 тыс. руб. Собственный капитал предприятия увеличился с 10 тыс. руб. в 2019 году до 2696 тыс. руб. в 2021 году (таблица 5).

Таблица 5 – Структура пассивов ООО МКК «Карнавал» по срочности погашения обязательств, %

Показатели	2019	2020	2021	Абсолютное значение	
				2020	2021
Наиболее срочные обязательства (П1)	0	0.14	0.33	0.14	0.19
Краткосрочные пассивы (П2)	0	0	0	0	0
Долгосрочные пассивы (П3)	0	57.51	61.41	57.51	3.9
Собственный капитал предприятия (П4)	100	42.35	38.26	-57.65	-4.09
Баланс	100	100	100	0	0

В структуре пассивов в отчетном периоде преобладают долгосрочные пассивы (ПЗ) на общую сумму 4327 тыс. руб.

В анализируемом периоде у предприятия имеются наиболее ликвидные средства для погашения наиболее срочных обязательств (излишек 10 тыс. руб.). В соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств (краткосрочной задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности).

В данном случае это соотношение выполняется – у предприятия достаточно краткосрочной дебиторской задолженности для погашения среднесрочных обязательств.

Эффективность управления дебиторской задолженностью служит определяющим фактором платежеспособности организации и успешности всей ее деятельности в целом. Чтобы оценить эффективность управления дебиторской задолженностью, необходимо рассмотреть, что из себя представляет процесс управления дебиторской задолженностью на предприятии и какой вид анализа осуществляется на каждой стадии процесса управления.

Управление дебиторской задолженностью является неотъемлемой частью общей системы управления организацией. Управление дебиторской задолженностью организации можно представить как мотивированное, согласованное и целенаправленное воздействие со стороны субъекта управления (прежде всего менеджмента организации) путем осуществления определенных функций на объект управления (дебиторскую задолженность) с целью получения необходимых параметров (показателей) деятельности организации (способности предприятия финансировать свою деятельность, функционировать и развиваться).

При этом процессе управления дебиторской задолженности присущ набор функций управления: планирование, учет, контроль, анализ. В зависимости от специфики деятельности организации, а также в рамках

каждого направления и функции управления дебиторской задолженностью набор методов будет различаться, но среди таковых можно назвать планирование денежных потоков, прогнозирование продаж, контроль уровня дебиторской задолженности и т.д.

Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период, выполняется все четыре. Баланс организации в анализируемом периоде является абсолютно ликвидным.

Рассчитаем коэффициенты ликвидности предприятия ООО МКК «Карнавал» (Приложение Г).

Таким образом, можно сделать вывод о том, что предприятие ООО МКК «Карнавал» испытывает недостаток высоко ликвидных средств, и в последующем может оказаться неплатежеспособным.

Проведем анализ показателей финансовой устойчивости предприятия ООО МКК «Карнавал» (Приложение Д).

На конец анализируемого периода финансовое состояние анализируемого предприятия можно охарактеризовать, как абсолютно устойчивое ($Z \leq E_c$). Об этом можно судить из того, что результаты анализа показывает излишек собственных средств в сумме 1203 тыс. руб. Что касается излишков долгосрочных заемных источников формирования запасов или собственных запасов, то их размер составил 5530 тыс. руб. В то же время излишек общей величины основных источников формирования запасов составил 5530 тыс. руб.

На основании сказанного выше, можно сделать вывод – зависимость анализируемого предприятия от внешних источников финансирования высока. На отчетную дату коэффициент автономии организации был равен 0.3826. Это говорит о том, что на конец отчетного периода доля собственных средств в общей массе источников финансирования составила всего 38.3%. Такой показатель указывает на дисбаланс в пропорциях заемного и собственного капитала.

Значение данного показателя говорит о том, что финансовое положение анализируемого предприятия является неудовлетворительным. Рост отношения собственных и заемных средств наблюдается одновременно со снижением коэффициента автономии, что говорит о росте риска финансовых проблем у компании в ближайшей перспективе, финансовая независимость предприятия падает. В то же время на данный момент финансовое состояние анализируемой организации можно назвать устойчивым. Об этом можно судить, исходя из значения коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, который на отчетную дату составил 0,4118. Таким образом, компания направляет на пополнение оборотных активов 41,2% собственных средств.

Анализируемое предприятие при формировании собственных оборотных активов не зависит от заемных источников. На это указывает коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств, значение, которого на отчетную дату выше нормативного. Следует проанализировать динамику составляющих данного коэффициента. Это даст возможность понять, что спровоцировало рост коэффициента – непосредственно запасы или динамика состояния источников покрытия. Увеличилась в 6,7 раз стоимость материальных оборотных активов. Стоит обратить внимание, что такой объем запасов анализируемое предприятие смогло покрыть за счет собственных оборотных средств, которые за этот период выросли в 2.8 раза (6524 / 2369).

ООО МКК «Карнавал» относится к 3 классу рискованности финансового состояния. Это означает, что у организации платежеспособность находится на грани минимально допустимого уровня, финансовое положение неустойчивое из-за преобладания заемных средств, но при этом хорошая текущая ликвидность. При взаимоотношениях с ООО МКК «Карнавал» риск потери средств минимален, но возможны проблемы с выполнением обязательств. Единственным коэффициентом, не соответствующим нормативу, является коэффициент финансовой

устойчивости. В организации коэффициент не только не соответствует нормативу, но и имеет тенденцию снижения. Такая ситуация может говорить о возникновении риска попадания в финансовую зависимость от кредиторов в будущем. Крайне низкие показатели отсутствуют. Но уровни риска носят неблагоприятную тенденцию, так риски потери финансовой устойчивости находятся в зоне высокого риска.

Коэффициент финансового левериджа составляет 1,6135. Такое значение показателя говорит о том, что на каждый вложенный в активы компании 1,61 руб. являются заемными. Стоит обратить внимание на рост данного показателя на 0,252, что указывает на снижение финансовой устойчивости. Компания становится все более зависимой от кредиторов и внешних инвесторов.

На конец рассматриваемого периода организация направляла 242% собственных средств и приравненных к ним на пополнение оборотных активов, то есть мобильной части имущества. Такое положение дел указывает на то, что собственники без существенных потерь могут из данного бизнеса вывести 242% своего капитала. Мобильность собственных средств компании выросла, о чем говорит увеличение коэффициента маневренности с 1,8892 до 2,4199.

Если говорить о коэффициенте постоянного актива, то его значение указывает на невысокую долю внеоборотных активов и основных средств в источниках собственных средств. Стоимость их покрывается на 18,5% за счет собственных средств. Исходя из этого, можно допустить потерю уровня платежеспособности организации в долгосрочной перспективе. В тоже время возможности компании вкладывать свои собственные средства во внеоборотные активы сокращается.

2.2. Влияние налогообложения малого предприятия на финансовые показатели его деятельности

ООО МКК «Карнавал» использует на практике общую систему налогообложения в связи с этим, на практике применяет инструменты для начисления, а также последующей уплаты налогов, согласно действующему Налоговому Кодексу РФ.

Величина показателей налогов, которые могут быть перечислены ООО МКК «Карнавал» в государственный бюджет, находится в тесной взаимосвязи с экономическими показателями, характеризующими деятельность исследуемого предприятия.

За период 2019-2021 гг. ООО МКК «Карнавал» являлось плательщиком налогов, представленных на рисунке 5.

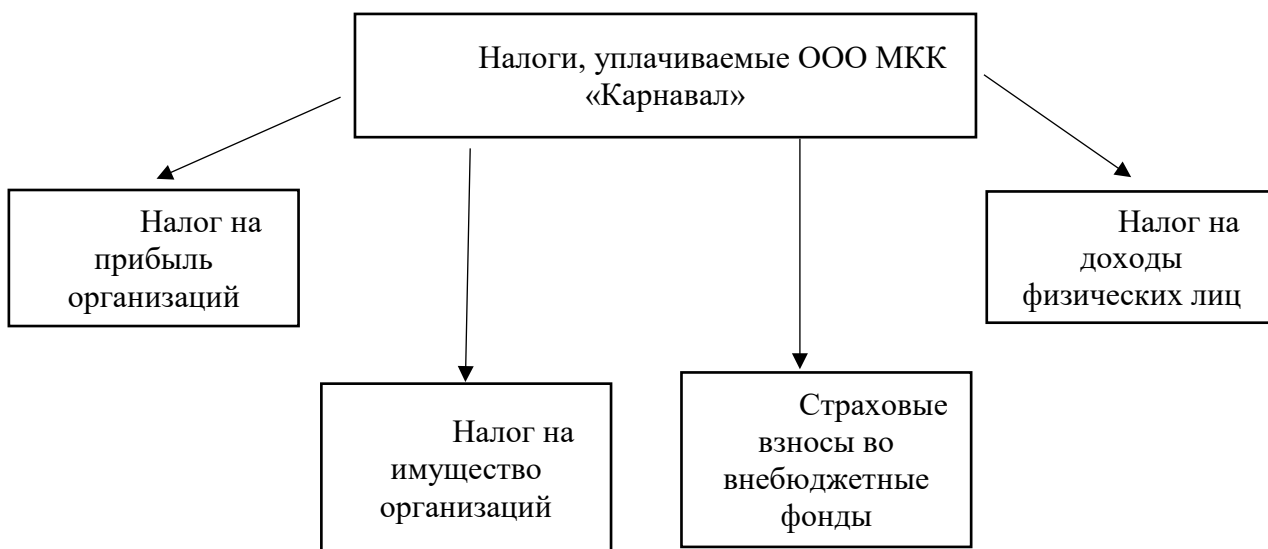


Рисунок 5 – Налоги, уплачиваемые ООО МКК «Карнавал» в бюджет

Произведем расчет отдельных показателей по налогам и сборам предприятия ООО МКК «Карнавал».

ООО МКК «Карнавал» выступает в роли плательщика страховых взносов. Начиная с 1 января 2017 г. все положения, связанные с исчислением и уплатой страховых взносов перенесены в НК РФ. При этом в НК РФ

добавлен новый раздел «Страховые взносы в Российской Федерации» и новая глава 34 «Страховые взносы». Передача полномочий по учёту и контролю над уплатой взносов — это выполнение Президентского указа № 13 от 15.01.16 «О дополнительных мерах по укреплению платёжной дисциплины» (таблица 6).

Таблица 6 - Расчет уплаченных страховых взносов ООО МКК «Карнавал» за 2019-2021гг

Показатель	2019г	2020г	2021г	Абсолютные изменения 2021г к 2019г, (+/-)	Темпы роста 2021г к 2019г, в %
База для начисления страховых взносов, тыс. руб.	152	320	425	273	2,8 раза
Тариф страхового взноса по обязательному пенсионному, а также социальному страхованию	30,2	30,2	30,2	-	-
Величина страховых взносов, тыс. руб.	45,9	96,64	128,35	82,45	2,8 раза

Как видно из таблицы 8, в ООО МКК «Карнавал» за исследуемый период произошло увеличение базы для начисления страховых взносов в 2,8 раз. Тариф страхового взноса составлял 30,2%. Величина страховых взносов за исследуемый период увеличилась на 82,45 тыс. руб., или в 2,8 раза.

Далее проведем анализ динамики, а также структуры величины всех налогов, которые были начислены предприятию ООО МКК «Карнавал» (таблица 7).

Таблица 7 - Анализ динамики и структуры величины налогов, начисленных ООО МКК «Карнавал» за 2019-2021гг.

Показатель	Значение по годам, тыс. руб.			Абсолютное отклонение		Темп прироста, %	
	2019г	2020г	2021г	2020г./2019 г.	2021г./2020 г.	2020г./2019 г.	2021г./2020 г.
Налоговые платежи, всего, в том числе:	95,66	765,24	387,6	669,58	-377,64	7,9 раз	50,6
- налог на прибыль	-	588	178	-	-410	-	30,3
- налог на имущество организаций	12	12	12	-	-	-	-
- налог на доходы физических лиц	19,76	41,6	55,25	21,84	13,65	2,1 раз	132,8
- государственная пошлина	18	27	14	9	-13	150,0	51,8
- страховые взносы во внебюджетные фонды	45,9	96,64	128,35	50,74	31,71	2,1 раз	132,8

Согласно данным, представленным в таблице 9, можно сделать вывод, что в ООО МКК «Карнавал» за исследуемый период налоговая нагрузка ежегодно изменялась, в 7,9 раз в 2020 году и до уровня 50,6% в 2021 году.

Показатели исследования динамики налоговых платежей ООО МКК «Карнавал» дают возможность определить основные причины, которые объясняют рост величины налоговых платежей. К примеру, в 2021 году значительно сократилась величина налога на прибыль организаций, на 410 тыс. руб.. Основным фактором, оказавшим влияние на сокращение налога на прибыль, стало сокращение выручки предприятия. Значительно увеличивается сумма налога на доходы физических лиц – в 2,1 раз в 2020 году и на 32,8 % в 2021 году. Основным фактором роста выступает ежегодное увеличение численности персонала за счет развития предприятия.

Государственная пошлина в последние годы менялась не однозначно. Если в 2020 году она выросла, то уже в 2021 году ее размер был снижен. Нужно отметить, что это особенный вид налоговых платежей, который не уплачивается на постоянной основе, а лишь при регистрации предприятия или наступлении других случаев, предусмотренных законодательством.

Размер платежей во внебюджетные фонды выросла. Рост в 2020 году составил 210%, а в 2021 году – 32.8%. Такая динамика связана с увеличением численности персонала, которое наблюдается каждый год.

Сумма уплачиваемых страховых взносов во внебюджетные фонды выросла в 2,1 раз в 2020 году и на 32,8 % в 2021 году. Как и в случае с налогом на доходы физических лиц, рост налога имеет место на фоне ежегодного увеличения численности персонала и индексации заработной платы. Структура налоговых платежей ООО МКК «Карнавал» по их видам в 2021 году представлена на рисунке 4 в виде круговой диаграммы (рисунок 6).

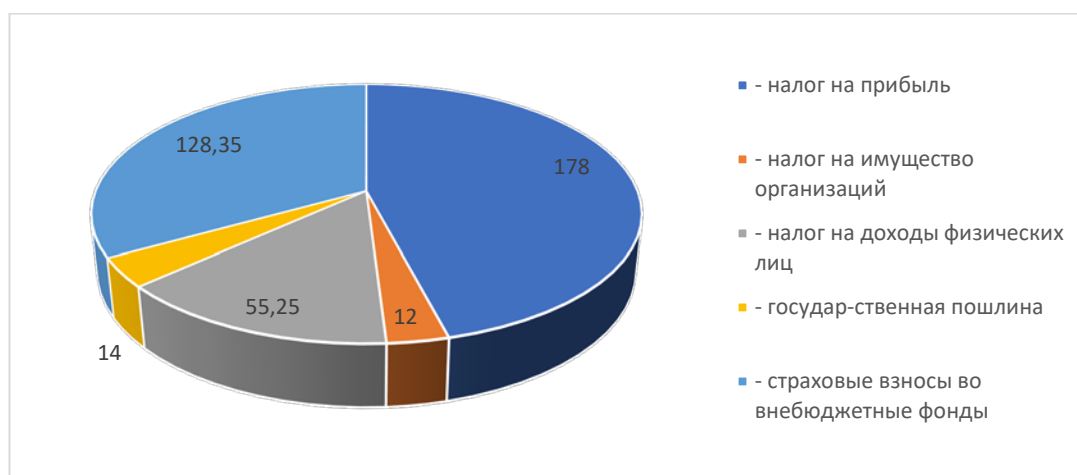


Рисунок 6 – Структура налоговых платежей ООО МКК «Карнавал» в 2021 году, в %.

Результаты анализа структуры налоговых платежей анализируемого предприятия, представленные на рисунке, говорят о том, что наибольший удельный вес имеет налог на прибыль и страховые взносы. Что касается других налогов, то в общей массе налоговых платежей их доля невысока.

Таким образом, ООО МКК «Карнавал» платежеспособно и финансово устойчиво, но при этом предприятие испытывает недостаток высоко ликвидных средств.

В ООО МКК «Карнавал» за исследуемый период налоговая нагрузка ежегодно изменялась, в 7.9 раз в 2020 году и до уровня 50,6% в 2021 году.

Показатели исследования динамики налоговых платежей ООО МКК «Карнавал» дают возможность определить основные причины, которые объясняют рост величины налоговых платежей.

К примеру, в 2021 году значительно сократилась величина налога на прибыль организаций, на 410 тыс. руб. Основным фактором, оказавшим влияние на сокращение налога на прибыль, стало сокращение выручки предприятия.

Значительно увеличивается сумма налога на доходы физических лиц – в 2,1 раз в 2020 году и на 32,8 % в 2021 году. Основным фактором роста выступает ежегодное увеличение численности персонала за счет развития предприятия.

Динамика государственной пошлины носит неустойчивый характер – увеличение в 2020 и сокращение в 2021 году. Данный тип налоговых платежей не носит постоянный характер и определяется потребностью в совершении определенных регистрационных и иных действий со стороны органов государственной власти. Сумма уплачиваемых страховых взносов во внебюджетные фонды выросла в 2,1 раз в 2020 году и на 32,8 % в 2021 году. Как и в случае с налогом на доходы физических лиц, рост налога имеет место на фоне ежегодного увеличения численности персонала и индексации заработной платы.

В целом можно сделать вывод об эффективности деятельности предприятия.

3. Методы совершенствования налогообложения ООО МКК «Карнавал»

3.1. Оптимизация уплаты налога на прибыль посредством создания резерва по сомнительным долгам

Налог на прибыль оказывает непосредственное воздействие на финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта, поэтому при оптимизации данного налога в первую очередь рассматривают варианты по увеличению расходов. Прежде всего снизить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль налогоплательщики могут путем создания различных резервов.

В соответствии с главой 25 НК РФ налогоплательщики, использующие в целях налогообложения метод начисления, вправе создавать следующие виды резервов:

- резерв по сомнительным долгам;
- резерв по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию;
- резерв на ремонт основных средств;
- резерв на оплату отпусков и выплату ежегодного вознаграждения за выслугу лет;
- резерв предстоящих расходов, направляемых на цели, обеспечивающие социальную защиту инвалидов;
- резерв под обесценение ценных бумаг и другие.

Для оптимизации налога на прибыль в рамках анализируемого предприятия сформируем следующие резервы: резерв по сомнительным долгам и резерв по ремонту основных средств.

В виду того, что погашение дебиторской задолженности некоторыми контрагентами является зачастую с задержкой выплат и для равномерного списания возникающих в этой связи затрат, предприятие может

воспользоваться правом создания резерва по сомнительным долгам. Он позволит законным способом увеличить расходы предприятия и уменьшить налог на прибыль к уплате.

При образовании и использовании резерва важно различать сомнительную и безнадежную дебиторскую задолженность.

Формирование сумм создаваемого резерва сомнительных долгов для целей бухгалтерского учета и целей налогообложения различается. В налоговом учете резерв формируется в соответствии с требованиями НК РФ, так статья 266 устанавливает ограничения по созданию резерва в зависимости от срока образования сомнительной задолженности и четко определяет суммы отчислений. Исчисление суммы резерва в соответствии с этой статьей приведено в таблице 13. Тогда как бухгалтерский учет такие ограничения не устанавливает.

Сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последнее число отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности (таблица 8).

Таблица 8 - Нормативы резерва по сомнительным долгам

Срок возникновения	Сумма создаваемого
Более 90	100
От 45 до 90	50
Менее 45	0

Расходы на создание резерва нормируемые, отчисления в него не могут превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода. Суммы отчислений в этот резерв включаются в состав внереализационных расходов на последнее число отчетного (налогового периода).

Сумма резерва, не полностью использованная налогоплательщиком в отчетном (налоговом) периоде на покрытие убытков по безнадежным долгам, может быть перенесена им на следующие отчетные (налоговые) периоды. При этом сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва

корректируется на сумму остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода.

Порядок формирования резерва по сомнительным долгам предусматривает следующие этапы:

- проведение инвентаризации дебиторской задолженности на конец отчетного (налогового) периода, в котором принято решение о создании резерва;
- определение задолженности покупателей и заказчиков, которая не погашена в договорные сроки и не обеспечена необходимыми гарантиями;
- расчет отчисления в резерв по каждому сомнительному долгу.

В качестве сомнительной задолженности для целей формирования резервов рассматривается только непогашенная задолженность на счетах 62.01 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и 76.06 «Расчеты с прочими покупателями и заказчиками».

Исходя из пункта 11 ПБУ 10/99 «Расходы организации» создаваемый резерв по сомнительным долгам считается прочим расходом и отражается на счете 91 «Прочие доходы и расходы». Операции, связанные с созданием и использованием резерва по сомнительным долгам, учитываются на счете 63 «Резервы по сомнительным долгам».

Таким образом создание резерва в бухгалтерском учете отражается по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» и кредиту счета 63 «Резервы по сомнительным долгам». Списание долга за счет созданного резерва производится по дебету счета 63 «Резервы по сомнительным долгам» и кредиту счета расчетов с дебиторами (62.01 «Расчеты с покупателями или заказчиками» и 76.06 «Расчеты с прочими покупателями и заказчиками»).

При списании безнадежной задолженности должны быть в наличии образования долга, акты, подтверждающие размер и дату инвентаризации дебиторской задолженности, являющиеся доказательством того, что на момент списания указанная задолженность не погашена, приказы руководителя о списании безнадежных долгов.

Списание безнадежного долга не является аннулированием задолженности. Поэтому в течении пяти лет с момента списания ее необходимо отражать на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов». При изменении финансового положения дебитора, предприятие, может откорректировать созданный ранее резерв по сомнительным долгам.

Существует ряд обстоятельств, при которых налогоплательщику могут быть предъявлены претензии со стороны налоговых органов, то есть налоговые риски, например:

- в учетной политике для целей налогообложения не предусмотрено формирование резерва по сомнительным долгам;
- при определении суммы отчислений в резерв в расчет принимаются долги, возникшие не в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг;
- при переносе неиспользованного остатка резерва по сомнительным долгам на следующий отчетный (налоговый) период налогоплательщик применяет 10% ограничение к совокупной сумме перенесенного и вновь созданного резерва.

В учетной политике ООО «Карнавал» предусмотрено создание рассматриваемого резерва, но на практике он не был сформирован.

При инвентаризации дебиторской задолженности, проведенной на последнее число отчетного периода, то есть на 31.12.2021, у предприятия была выявлена непогашенная задолженность в общей сумме 60 092 000 рублей.

Дебиторская задолженность была распределена в зависимости от срока возникновения долга на следующие группы:

- сомнительная задолженность со сроком возникновения менее 45 календарных дней;
- сомнительная задолженность со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней (включительно);

– сомнительная задолженность со сроком возникновения свыше 90 календарных дней.

На рисунке 7 представлена структура дебиторской задолженности, в зависимости от срока возникновения.

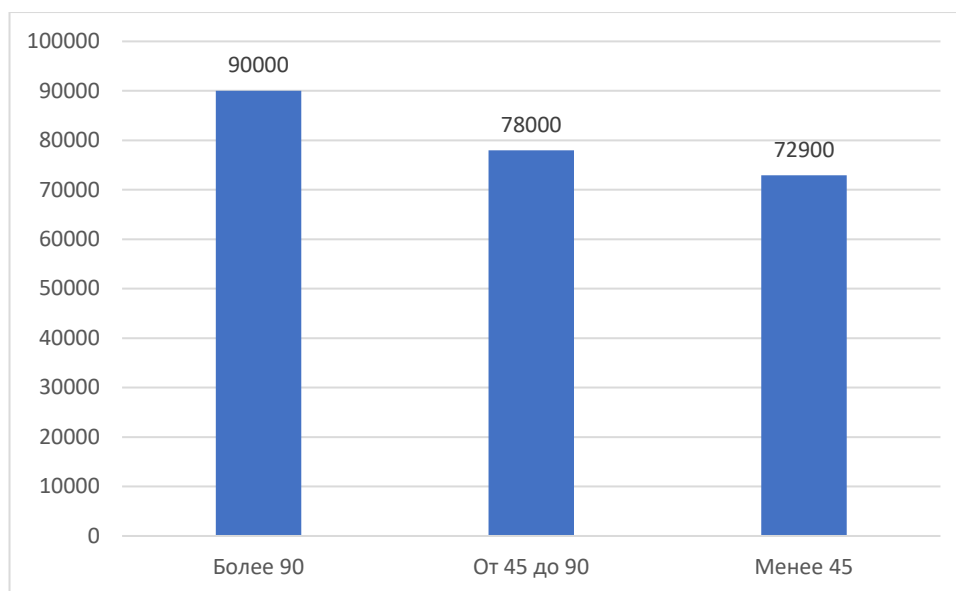


Рисунок 7 – Дебиторская задолженность ООО «Карнавал» (срок возникновения, дни)

Произведем расчет сумм отчислений в резерв по сомнительным долгам в соответствии с каждой группой и представим его в таблице 9.

Таблица 9 - Расчет отчислений в резерв по сомнительным долгам

Срок возникновения сомнительной задолженности, дней	Сумма создаваемого резерва, %	Сумма отчислений в резерв, руб.
Более 90	100	90000
От 45 до 90	50	39000
Менее 45	0	0
Итого	-	129000

Исходя из того, что сумма резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода, поэтому необходимо рассчитать предельно возможную сумму отчислений в резерв. А затем сравнить расчетную сумму резерва с предельной. Расчеты

представлены в таблице 10.

Таблица 10 - Расчет предельной суммы резерва по сомнительным долгам

Наименование показателя	Значение показателя
Выручка, руб.	5 415 000
Процент от выручки, разрешенный для включения суммы в резерв, %	10
Предельная сумма резерва, руб.	541500

Рассчитанная сумма резерва по сомнительным долгам меньше предельно возможного размера, а именно 1229000 рубля. Следовательно, данную сумму в полном объеме можно включить в состав внереализационных расходов.

При создании резерва по сомнительным долгам, предприятие должно соблюдать принцип осмотрительности, то есть повышать качество информации, предоставленной в бухгалтерском балансе: устранять завышение величины чистых активов за счет наличия в составе оборотных активов просроченной дебиторской задолженности.

Решив создать резерв по сомнительным долгам, предприятие обязано формировать его ежеквартально.

Мониторинг дебиторской задолженности по каждому долгу на предмет создания или использования резерва по сомнительным долгам необходимо производить постоянно.

3.2. Оптимизация уплаты налога на прибыль посредством создания резерва на ремонт основных средств

В целях оптимизации налога на прибыль рассмотрим еще одно направление, позволяющее уменьшить текущий налог на прибыль - это создание резерва на ремонт основных средств.

В процессе эксплуатации основные средства ветшают, устаревают, подвергаются физическому износу. Для поддержания их в рабочем состоянии без изменения функциональных характеристик предприятие должно проводить ремонт основных средств.

Необходимость создания резерва на ремонт основных средств предприятие определяет самостоятельно, исходя из фактического наличия объектов основных средств, периодичности проведения ремонта, а также в зависимости от сложности выполняемых работ. Для равномерного включения предстоящих расходов на ремонт основных средств в затраты организация может создавать резерв расходов на ремонт основных средств.

Если предприятие принимает решение о создании резерва предстоящих расходов на ремонт, то оно обязано отразить это в учетной политике. В ней необходимо раскрыть порядок создания резерва, как в налоговом, так и в бухгалтерском учете, а также прописать нормативы отчислений в резерв.

В налоговом учете порядок резервирования отражен в статье 324 НК РФ. За счет создаваемого резерва предприятие может покрывать расходы как на текущий ремонт, так и на проведение особо сложных и дорогих видов ремонта (капитальный ремонт).

При формировании резерва на ремонт основных средств на начало года, предприятие должно разработать дефектную ведомость, где обоснован вид, стоимость и целесообразность проведения ремонта, а на ее основе сформировать смету затрат на проведение ремонтных работ. Она составляется исходя из периодичности ремонта, приходящегося на текущий налоговый период.

Алгоритм расчета суммы отчислений в резерв на ремонт основных средств, следующий:

– Рассчитать среднюю величину фактических расходов на ремонт за последние три года.

Для расчета используется формула:

$$K = \frac{(PP1+PP2+PP3)}{3} \quad (1)$$

где К - средняя величина фактических расходов на ремонт, сложившаяся за последние три года;

PP1, PP2 и PP3 - расходы на ремонт за три предыдущих года.

- Сравнить сумму планируемых расходов на ремонт с полученной средней величиной, определить наименьшую из них.
- Определить норматив отчислений в резерв.

Для этого используется формула:

$$H = \frac{PPH}{CCOC} \quad (2)$$

где Н - годовой норматив отчислений в резерв;

PPH - сумма планируемых расходов на ремонт с учетом установленного норматива;

CCOC - совокупная стоимость основных средств на 1 января года, в котором образовывается резерв расходов на ремонт.

Формирование резерва должно быть правильно оформлено и подтверждаться следующими документами:

- дефектными ведомостями (для обоснования необходимости проведения ремонтных работ);
- данными о первоначальной стоимости или текущей (восстановительной) стоимости (в случае проведения переоценки) объектов основных средств;
- технической и распорядительной документацией организации, содержащую сведения о нормативах и сроках проведения ремонтов;
- сметами на проведение ремонта;
- нормативами и данными о сроках его проведения;

– итоговым расчетом отчислений в резерв расходов на ремонт основных средств.

В конце налогового периода осуществляется инвентаризация резерва на оплату обычного ремонта.

Если на конец года сумма отчислений в резерв предстоящих расходов на ремонт основных средств превышает сумму фактически осуществленных в текущем налоговом периоде затрат на ремонт основных средств, то сумма такого превышения на последнюю дату текущего налогового периода для целей налогообложения включается в состав внереализационных доходов налогоплательщика.

Если на конец года сумма фактически осуществленных в текущем налоговом периоде затрат на ремонт основных средств превышает размер отчислений в резерв предстоящих расходов на ремонт основных средств, то сумма такого превышения на последнюю дату текущего налогового периода для целей налогообложения включается в состав прочих расходов.

Предположим, что ООО «Карнавал» приняло решение о создании резерва на ремонт основных средств с 1 января 2022 года. Плановый объем работ по ремонту 250000 рублей.

За предыдущие три года фактические расходы на ремонт основных средств составили:

- в 2019 году - 50000 рублей;
- в 2020 году - 80500 рублей;
- в 2021 году - 94600 рублей.

Рассчитаем расходы на ремонт в среднем за три года:

$$K = \frac{(50000 + 80500 + 94600)}{3}$$

$$K = 75003$$

Планируемая величина затрат на ремонт превышает среднюю

стоимость (250000 > 75003 рублей). Поэтому предельная сумма резерва будет равной 75003 рублей. Тогда максимально возможный норматив отчислений в резерв будет равен:

$$H = \frac{75003}{450600} * 100\%$$

$$H = 0,1\%$$

Таким образом, ООО «Карнавал» в учетной политике может установить максимальный норматив отчислений равный 0,1%.

Если в 2022 году предприятие истратит на ремонт основных средств менее средней суммы за год, то разницу необходимо включить в состав внереализационных расходов на следующий период.

Отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности, включаются в состав прочих расходов предприятия.

Для того чтобы определить эффект оптимизации налога на прибыль путем создания резервов, рассчитаем экономию по налогу на прибыль. Для этого рассчитаем сумму условного расхода по налогу на прибыль до и после создания резервов.

До создания резерва сумма условного расхода по налогу на прибыль была равна:

$$(1909 + 2032 - 2380) * 20\% = 312,2 \text{ тыс. руб}$$

После создания резервов сумма условного расхода по налогу на прибыль будет равна:

$$(1909 + 2032 - 2380 - 75) * 20\% = 297,2 \text{ тыс. руб}$$

Сумма экономии по налогу на прибыль составит:

$$312,2 - 297,2 = 15 \text{ тыс. руб}$$

В результате создания в ООО «Карнавал» двух резервов: резерва по сомнительным долгам и резерва на ремонт основных средств, предприятие существенно сократит налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и тем самым уменьшит величину данного налога.

До создания резервов условный налог на прибыль составлял 178000 рублей, что в 11 раз больше, чем после его оптимизации (15 тысяч рублей).

Заключение

Законодательный подход к определению предпринимательской деятельности отражен в абз. 3 ч. 1 ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации, согласно которому предпринимательская деятельность является самостоятельной деятельностью гражданина, которую последний осуществляет на свой риск, при этом данная деятельность ориентирована на систематическое получение прибыли, будь то продажа товаров или оказание услуг, выполнение работ с учетом ее обязательной регистрации. Таким образом, законодатель, не давая конкретного определения предпринимательской деятельности, перечисляет условия ее осуществления: самостоятельный характер, отсутствие каких бы то ни было гарантий результативности деятельности, обязательность регистрации в налоговых органах, а также получение прибыли, как цель осуществления данной деятельности.

Выделение субъектов малого и среднего бизнеса обусловлено, в том числе, особенностями их налогообложения, что предполагает со стороны государства контроль и взимание налогов, а с другой, поддержку малым предприятиям в условиях экономической нестабильности.

Российская система налогообложения прошла за короткий период значительные преобразования, направленные на адаптацию ее к многообразию форм и способов хозяйствования, учет интересов органов государственной власти на федеральном и региональном уровне, а также на уровне муниципалитетов. Современная система налогообложения направлена на охват всех экономических субъектов, с целью повышения доходов соответствующих бюджетов.

Процесс оптимизации налогообложения представляет собой бухгалтерские и юридические действия, направленные на снижение сумм налогов и сборов, обязательных к уплате посредством использования

законных инструментов, использования льгот, механизмов уменьшения налогооблагаемой базы, применения рассрочки и т.д. Важно, что оптимизация налогообложения не запрещена законодательством и находится в рамках правового поля. Однако если будет установлено, что в рамках оптимизации происходило сокрытие сведения от налоговой службы, применялись запрещенные методы, то данная ситуация не может рассматриваться как правомерная, поскольку здесь имеет место налоговое правонарушение.

Распространенными способами оптимизации налогообложения являются: применение налоговых льгот, различные методы отсрочки уплаты выплат, законные способы отмены уплаты налогов, осуществление деятельности в оффшорных зонах, и многое другое.

В некоторых случаях в качестве средства оптимизации налогообложения участники налоговых отношений рассматривают налоговые режимы или системы налогообложения, которые представляют собой схемы уплаты налогов, включающие перечень налогов и порядок их уплаты. Режимы налогообложения устанавливаются для простоты и удобства налогоплательщиков, в качестве помощи для развития предпринимательства, в качестве стимулирующих мер для совершения участниками хозяйствования определенных общественно или экономически значимых действий (например, в качестве налогового стимулирования поощряется благотворительность или обновление технологического парка предприятия, перевод его на новые технологии).

Выбор налогового режима предполагает тщательный анализ системы налогообложения, режимов налогообложения, тонкостей и нюансов их применения, глубокого анализа организации предпринимательства, его направления, масштабов, количества нанимаемых сотрудников. На основе проделанной аналитической работы предприниматель может выбрать наиболее оптимальный режим, который впоследствии возможно придется изменить, поскольку изменились условия ведения экономической

деятельности. Правильный выбор налогового режима в соответствии с сущностью, масштабами и спецификой осуществления предпринимательской деятельности обеспечивает адекватность налогообложения представителей малого и среднего бизнеса.

В процессе оптимизации налогообложения хозяйствующим субъектам необходимо учитывать, что структурирование коммерческой деятельности таким образом, чтобы платить меньше налогов, является вполне правомерным, однако разумность таких действий налогоплательщика, а равно соотношение экономических и налоговых причин операций налогоплательщика - это вопрос оценочный.

Анализ финансово-экономической деятельности ООО МКК «Карнавал» показал, что данная организация платежеспособна и финансово устойчива, но при этом предприятие испытывает недостаток высоко ликвидных средств.

Результаты анализа структуры налоговых платежей анализируемого предприятия говорят о том, что наибольший удельный вес имеет налог на прибыль и страховые взносы. Что касается других налогов, то в общей массе налоговых платежей их доля невысока.

В ООО МКК «Карнавал» за исследуемый период налоговая нагрузка ежегодно изменялась, в 7,9 раз в 2020 году и до уровня 50,6% в 2021 году.

Показатели исследования динамики налоговых платежей ООО МКК «Карнавал» дают возможность определить основные причины, которые объясняют рост величины налоговых платежей (так, в 2021 году значительно сократилась величина налога на прибыль организаций, на 410 тыс. руб.). Основным фактором, оказавшим влияние на сокращение налога на прибыль, стало сокращение выручки предприятия.

Оценка видов и размера уплачиваемых предприятием налогов позволили разработать для организации способы оптимизации налогообложения и снижения налоговой нагрузки.

В качестве такого способа было выбрано создание резерва по сомнительным долгам и резерва на ремонт основных средств, что позволяет предприятию осуществлять определенные вычеты и уменьшать налогооблагаемую базу, что в конечном итоге ведет к снижению уплачиваемых налогов.

Таким образом предприятие получает возможность на законных основаниях, не нарушая законодательства о налогах и сборах, а также, не привлекая внимания контролирующих органов, снизить налоговую нагрузку.

Список используемой литературы

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 25.02.2022) // РГ, N 238-239, 08.12.1994.
2. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 01.05.2022) // «Российская газета», N 148-149, 06.08.1998
3. Аншина Н. Нельзя построить успешный бизнес, когда ты не понимаешь, что у тебя за продукт // Управление персоналом. 2016. № 15.
4. Бубнов Г.Г. Предпринимательство и его роль в экономическом возрождении России: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01. – М., 2002. – С. 45
5. Верховская О.Р., Дорохина М.В. Исследования предпринимательства в России в рамках Глобального мониторинга предпринимательства: основные результаты 2006-2007 гг. // Вестник СПбГУ. Серия «Менеджмент». - 2008. - № 3. - С. 25-52
6. Виткина Ю.В. Налоговые правоотношения. - М., 2020. – 325 с.
7. Данилькевич Л. И. О регистрации налогоплательщиков — юридических лиц при их создании // Финансы. 2016. № 11.
8. Данченко С. П. Планы в налоговой сфере на ближайшие три года // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2021. № 11.
9. Закон РФ от 21.05.1993 N 5003-1 (ред. от 26.03.2022) «О таможенном тарифе» // «Ведомости СНД и ВС РФ», 10.06.1993, N 23, ст. 821.
10. Закон РФ от 27.12.1991 N 2118-1 (ред. от 11.11.2003) «Об основах налоговой системы в Российской Федерации» // «Ведомости СНД и ВС РФ», 12.03.1992, N 11, ст. 527. – утратил силу
11. Колосова И. Ю. Уплата страховых взносов по пониженным тарифам при осуществлении деятельности в области информационных технологий // Оплата труда: бухгалтерский учет и налогообложение. 2020. № 11.

12. Коркина Г. М., Смирнова О. П. Актуальные аспекты развития налогового контроля // Международный бухгалтерский учет. 2019. № 9. URL: <https://doi.org/10.24891/ia.22.9.1008>.
13. Кочановский М.В. Развитие институциональной среды малого бизнеса: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Нижний Новгород, 2020. - 22 с.
14. Крымский Д.И. Агрессивное налоговое планирование в свете Доклада ОЭСР // Налоговед. 2018. N 3. С. 65.
15. Малис Н. И. Налоговый аспект государственной поддержки малого бизнеса // Финансы. 2018. № 6.
16. Миклашевская А. Уэсли Снайпс вышел из кадра за решетку. Известному киноактеру вынесли показательный приговор // Коммерсант. 2018. 26 апр. N 72. С. 4.
17. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 15.10.2020). // «Парламентская газета», №151-152, 10.08.2000.
18. Одинцова Т. М. Бухгалтерский учет: развитие и трансформация в контексте вызовов современности // Международный бухгалтерский учет. 2021. № 10. URL: <https://doi.org/10.24891/ia.24.10.1162>.
19. Определение от 25.07.2001 N 138-О // Справочно-правовая система «Консультант плюс»
20. Пансков В. Г. О новой ставке НДФЛ // Финансы. 2020. № 8.
21. Панфилов Д. С. Сдача квартиры внаем. Как не платить лишних налогов // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. 2010. № 12.
22. Постановление от 12.10.2006 N 53 // Справочно-правовая система «Консультант плюс»
23. Постановление от 27.05.2003 N 9-П // Справочно-правовая система «Консультант плюс»

24. Постановление Правительства РФ от 30.09.2004 N 506 (ред. от 17.08.2021) «Об утверждении Положения о Федеральной налоговой службе» // «Российская газета», N 219, 06.10.2004.
25. Постановление Президиума ВАС РФ от 09.11.1995 N 5056/95. // Справочно-правовая система «Консультант плюс»
26. Постановление Президиума ВАС РФ от 17.09.1996 N 367/96. // Справочно-правовая система «Консультант плюс»
27. Постановление Президиума ВАС РФ от 30.05.2000 N 692/99. // Справочно-правовая система «Консультант плюс»
28. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 21.12.1999 по делу N А56-15696/99. // Справочно-правовая система «Консультант плюс»
29. Родионов А. Налоговые схемы, за которые посадили Ходорковского. М., 2007
30. Федеральный закон от 02.07.2010 № 151-ФЗ (ред. от 06.12.2021) «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» // Собрание законодательства РФ, 05.07.2010, N 27, ст. 3435.
31. Филиппова В. В. Обзор рынка труда как эффективный инструмент для работодателя // Банковский ритейл. 2014. № 4. – С. 19-21
32. Хуснетдинов Р. Е. Налогообложение реализации услуг в сфере электронной предпринимательской деятельности. Автореф. дисс. на соиск. ст. к.э.н. – М., 2014. – 26 с.
33. Число обвинительных приговоров за неуплату налогов выросло в 3 раза // РБК. 2018. 13 мая // <http://rbc.ru/economics/13/05/2018/165755.shtml>.
34. Эльканова З. К. Дробление бизнеса: с чем и как «борется» налоговый орган // Финансовые и бухгалтерские консультации. 2017. № 12.
35. Ястребова Е. А. Учет курсовых разниц для целей исчисления НДФЛ при реализации ценных бумаг номинированных в иностранной валюте // Финансовый вестник. 2020. № 11. – С. 45-46

Приложение А
Бухгалтерский баланс за 2017 – 2021 гг.

Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс за 2017 – 2021 гг.

Наименование показателя	Код	31.12.21	31.12.20	31.12.19	31.12.18	31.12.17
АКТИВ						
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Отложенные налоговые активы	1180	499	588	-	-	-
Итого по разделу I	1100	499	588	-	-	-
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ						
Запасы	1210	994	148	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	1 001	193	-	-	-
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	3 804	1 650	-	-	-
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	616	199	10	-	-
Прочие оборотные активы	1260	132	183	-	-	-
Итого по разделу II	1200	6 547	2 373	10	-	-
БАЛАНС	1600	7 046	2 961	10	-	-
ПАССИВ						
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ						
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	1 010	1 010	10	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 686	244	-	-	-
Итого по разделу III	1300	2 696	1 254	10	-	-
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Заемные средства	1410	4 327*	1 703	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	4 327*	1 703	-	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА						
Кредиторская задолженность	1520	23	4	-	-	-
Итого по разделу V	1500	23	4	-	-	-
БАЛАНС	1700	7 046	2 961	10	-	-

Приложение Б
Отчет о финансовых результатах (прибылях и убытках)

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах (прибылях и убытках)

Наименование показателя	Код	2021	2020	2019	2018
Выручка	2110	5 415	1 768	-	-
Себестоимость продаж	2120	(2 503)	-	-	-
Валовая прибыль (убыток)	2100	2 912	1 768	-	-
Управленческие расходы	2220	(943)	(4 377)	-	-
Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 969	(2 609)	-	-
Прочие доходы	2340	2 032	2 707	-	-
Прочие расходы	2350	(2 380)	(442)	-	-
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 621	(344)	-	-
Налог на прибыль	2410	(178)	588	-	-
текущий налог на прибыль (до 2020 г. это стр. 2410)	2411	(89)	-	-	-
отложенный налог на прибыль	2412	(89)	588	-	-
Прочее	2460	-	588	-	-
Чистая прибыль (убыток)	2400	1 443	832	-	-
СПРАВОЧНО					
Совокупный финансовый результат периода	2500	1 443	832	-	-

Приложение В
Отчет о движении денежных средств

Таблица В.1 – Отчет о движении денежных средств

Наименование показателя	Код	2021	2020	2019
Денежные потоки от текущих операций				
Поступления - всего	4110	21 825	11 849	-
в том числе: от продажи продукции, товаров, работ и услуг	4111	4 855	1 576	-
вписываемый показатель (по поступлениям от денежных потоков от текущих операций)	4118	16 970	10 273	-
Платежи - всего	4120	(24 030)	(16 964)	-
в том числе: поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	4121	(1 509)	(1 124)	-
в связи с оплатой труда работников	4122	(2 299)	(3 651)	-
налога на прибыль организаций	4124	(69)	-	-
вписываемый показатель (по платежам денежных потоков от текущих операций)	4128	20 119	12 150	-
прочие платежи	4129	(34)	(39)	-
Сальдо денежных потоков от текущих операций	4100	(2 205)	(5 115)	-
Денежные потоки от инвестиционных операций				
Денежные потоки от финансовых операций				
Поступления - всего	4310	4 729	6 156	10
в том числе: получение кредитов и займов	4311	4 729	5 156	-
денежных вкладов собственников (участников)	4312	-	1 000	10
Платежи - всего	4320	(2 106)	(853)	-
по распределению прибыли в пользу собственников (участников) в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов	4323	(2 106)	(853)	-
Сальдо денежных потоков от финансовых операций	4300	2 623	5 303	10
Сальдо денежных потоков за отчетный период	4400	418	188	10
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на начало отчетного периода	4450	198	10	-
Остаток денежных средств и денежных эквивалентов на конец отчетного периода	4500	616	198	10

Приложение Г

Коэффициенты ликвидности ООО МКК «Карнавал»

Таблица Г.1 – Коэффициенты ликвидности ООО МКК «Карнавал»

Показатели	Формула	Значение			Изменение		Нормативное ограничение
		2019	2020	2021	2020	2021	
Общий показатель ликвидности	$(A1+0.5A2+0.3A3)/(П1+0.5П2+0.3П3)$	-	13.73	6.35	13.73	-7.38	не менее 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1/(П1+П2)$	-	462.25	192.17	462.25	-270.07	0,2 и более. Допустимое значение 0,1
Коэффициент абсолютной ликвидности (*)	$A1/П1$	-	462.25	192.17	462.25	-270.07	0,2 и более
Коэффициент срочной ликвидности	$(A1+A2)/(П1+П2)$	-	510.5	235.69	510.5	-274.80	не менее 1. Допустимое значение 0,7-0,8
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1+A2+A3)/(П1+П2)$	-	547.5	278.91	547.5	-268.58	не менее 2,0
Коэффициент текущей ликвидности (коэффициент покрытия)	$(A1+A2+A3)/(П1+П2+П3)$	-	1.283	1.47	1.28	0.19	1 и более. Оптимальное не менее 2,0

Приложение Д

Показатели финансовой устойчивости организации ООО МКК «Карнавал»

Таблица Д.1 – Показатели финансовой устойчивости организации ООО МКК «Карнавал»

Показатели	Формула	Значение			Изменение		Нормативное ограничение
		2019	2020	2021	2020	2021	
1. Коэффициент обеспеченности запасов источниками собственных оборотных средств	$Eс/Z$	-	16.0068	6.5634	16.007	-9.443	более 1. Оптимально 0.6 – 0.8
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (коэффициент финансового левериджа), $K_{з/с}$	$ЗК/ИС$	0	1.3612	1.6135	1.361	0.252	меньше 1; отрицательная динамика
3. Коэффициент автономии (финансовой независимости), $КА$	$ИС/В$	1	0.4235	0.3826	-0.577	-0.0409	0.5 и более (оптимальное 0.6-0.7)
4. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств, $КМ/И$	M/F	-	4.0357	13.1202	4.036	9.085	1 и более
5. Коэффициент маневренности, $КМ$	$ЕС/ИС$	1	1.8892	2.4199	0.889	0.531	Оптимальное значение 0.2-0.5; положительная динамика
6. Индекс постоянного актива, $КП$	$ФИММ/ИС$	0	0.4689	0.1851	0.469	-0.284	менее 1
7. Коэффициент реальной стоимости имущества, $КР$	$КР=(СОС+ЗС+ЗН)/В$	0	0	0	0	0	-
8. Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств, $КД$	$КД=КТ/(ИС+КТ)$	0	0.5759	0.6161	0.576	0.0402	-
9. Коэффициент финансовой устойчивости, $Ку$	$Ку=(ИС+КТ)/В$	1	0.9986	0.9967	-0.0014	-0.0019	0.8-0.9
10. Коэффициент концентрации заемного капитала, $Кк$	$Кк=ЗК/В$	0	0.5765	0.6174	0.577	0.0409	0.5 и менее
11. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, $Кос$	$Кос=ОС/В$	1	0.5284	0.4118	-0.472	-0.117	0.1 и более
12. Обобщающий коэффициент финансовой устойчивости	$ФУ=1+2КД+КА+1/Кз/с+КР+КП$	0	3.7788	3.4197	3.779	-0.359	-