

Министерство образования и науки Пермского края
Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение
«Коми-Пермяцкий агротехнический техникум»

Специальность 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

Тип работы: ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

тема: Выбор оптимальной системы налогообложения для малых предприятий на примере ИП Мартьянов Константин Николаевич
г. Кудымкара

Выполнила
студентка группы Э-31

И.А. Полуянова

Руководитель
преподаватель

А.А.Харина

Допущен к защите ВКР
Зав.учебной частью

С.А.Иутина

Кудымкар, 2023

Содержание

Введение.....	3
1. Выбор оптимальной системы налогообложения на предприятии.....	5
1.1 Налоги и налоговые режимы.....	5
1.2 Понятие налоговой нагрузки и налогового бремени.....	11
1.3. Методики определения налоговой нагрузки.....	25
2. Анализ коммерческой деятельности предприятия ИП Мартьянов К.Н.....	33
2.1 Общая характеристика ИП Мартьянов К.Н.....	33
2.2 Основные финансово-экономические показатели предприятия.....	38
ИП Мартьянов К.Н.....	38
2.3. Расчет оптимальной налоговой нагрузки предприятия.....	46
ИП Мартьянов К.Н.....	46
3. Рекомендации по выбору оптимальной системы налогообложения на предприятии ИП Мартьянов К.Н.....	51
Заключение.....	53

Введение

Одна из глобальных проблем для малого бизнеса является налогообложение. Проблема вызвана с существующими противоречиями в налоговом законодательстве и его нестабильностью, а составные налогообложения напрямую зависят от государства и форм собственности, от льгот, представляющиеся тому или иному роду деятельности предприятий малого бизнеса.

В последние годы в России ведется много разговоров об исключительной важности малого бизнеса для развития страны и ее экономики, также для установления социальной и политической стабильности в стране.

За последнее десятилетие издано и принято много указов, постановлений и законов, которые направлены на поддержку малого бизнеса, однако это лишь на мизерную долю улучшило положение предпринимателей в РФ. И главная причина этому – непосильные налоги для малого бизнеса.

Актуальность выбранной темы заключается в необходимости развития малого предпринимательства, так как с переходом экономики в России на рыночные отношения в развитие данного бизнеса стало возникать множество проблем, с которыми очень часто встречаются предприниматели, особенно те, которые только начали свой бизнес.

Цель работы состоит в исследовании процесса налогообложения субъектов малого предпринимательства на примере ИП Мартьянов К.Н. и выработке предложений по минимизации налоговой нагрузки.

Для реализации данной цели необходимо решить следующие задачи:

- исследовать теоретические и правовые основы налогообложения, обобщить различные точки зрения ученых на расчеты налоговой нагрузки предприятия;

- проанализировать основные финансовые показатели деятельности предприятия ИП Мартьянов К.Н.

- оценить влияние уровня налогообложения при применении различных систем налогообложения деятельности предприятия, рассчитать налоговую нагрузку по различным методикам;

Предметом исследования является система налогообложения предприятия ИП Мартьянов К.Н.

Объектом исследования является предприятие ИП Мартьянов К.Н.

Практическая значимость заключается в разработанных мероприятиях по снижению налоговой нагрузки предприятия.

В ходе исследования применялись следующие методы: метод анализа, метод синтеза, метод сравнение, метод обобщение.

Основой исследования послужили нормативные акты по бухгалтерскому учету, в частности Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, Налоговый кодекс РФ, Федеральные законы РФ, Гражданский кодекс РФ, нормативные правовые документы министерств и ведомств, также были использованы данные бухгалтерской отчетности предприятия, книга доходов за 2020-2022 гг.

1. Выбор оптимальной системы налогообложения на предприятии

1.1 Налоги и налоговые режимы

Налоги – сложная и многофункциональная стоимостная экономическая категория, прошедшая длительный исторический путь становления как на практике, так и в теории. Налоги как способ изъятия и перераспределения доходов возникли вместе с государством. К. Маркс сумел очень точно выразить генетическую связь налогов с государством: «В налогах воплощено экономически выраженное существование государства». В свое время Пьер Жозеф Прудон (французский общественный деятель, основоположник анархизма) заметил, что «в сущности, вопрос о налоге есть вопрос о государстве».

Следовательно, с одной стороны, государство не может существовать без взимания налогов; с другой, налоги – это органическая часть государства. Там, где есть государство, имеются и налоги, а их сущность обусловлена назначением и функциями первого.

Налог – одно из основных понятий финансовой науки. Сложность понимания природы налога обусловлена тем, что налог – одновременно экономическое, хозяйственное и правовое явление реальной жизни. Поскольку реальный процесс налогообложения осуществляется государством, то и исследования природы налога финансовая наука вела в рамках учения о государстве.

Согласно НК РФ Статья 8. «Понятие налога, сбора, страховых взносов» под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения, принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

В соответствии с Налоговым кодексом специальные налоговые режимы – это особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных федеральных, региональных и местных налогов и сборов.

В соответствии с НК РФ к специальным налоговым режимам относятся:

1. Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (ЕСХН);
2. Упрощенная система налогообложения (далее - УСН);
3. Патентная система налогообложения (далее - ПСН);
5. Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции.
6. Налог на профессиональный доход.

Далее рассмотрим два вида налогообложения: УСН и ПСН.

Порядок применения УСН регламентирован гл. 26.2 НК РФ. Упрощенная система налогообложения действует наряду с общим режимом налогообложения. При этом организации и индивидуальные предприниматели, удовлетворяющие определенным критериям, имеют право применять упрощенную систему в добровольном порядке.

Налогоплательщиками признаются организации и индивидуальные предприниматели (далее - ИП), имеющие право на добровольной основе перейти на упрощенную систему налогообложения. Условия перехода организации:

1. Средняя численность наемных работников не превышает 100 человек.
2. Доход от реализации товаров (работ, услуг) за 9 месяцев текущего года не превышает 112,5 млн руб. Указанная величина предельного размера доходов организации подлежит индексации на коэффициент-дефлятор, установленный на календарный год.

3. Стоимость амортизируемого имущества организации не превышает 150 млн. руб.

ИП (право перехода):

1. Средняя численность наемных работников не превышает 100 человек. Однако в период применения упрощенной системы ИП должны соблюдаться ограничения по выручке от реализации и стоимости имущества, как и у организаций.

Не вправе применять упрощенную систему налогообложения:

1. Организации, имеющие филиалы.
2. Банки.
3. Страховщики.
4. Негосударственные пенсионные фонды.
5. Инвестиционные фонды.
6. Профессиональные участники рынка ценных бумаг.
7. Ломбарды.
8. Организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров, а также добычей и реализацией полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых.
9. Организации, осуществляющие деятельность по организации и проведению азартных игр.
10. Нотариусы, занимающиеся частной практикой, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, а также иные формы адвокатских образований.
11. Организации, являющиеся участниками соглашений о разделе продукции.
12. Организации и индивидуальные предприниматели, перешедшие на систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог).

13. Организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25 %.

14. Казенные и бюджетные учреждения.

15. Иностранные организации.

16. Микрофинансовые организации.

17. Частные агентства занятости, осуществляющие деятельность по предоставлению труда работников (персонала).

Сущность упрощенной системы налогообложения. Организации освобождены от уплаты:

– налога на прибыль;

– НДС;

– налога на имущество организаций, кроме объектов недвижимости, в отношении которых база по налогу на имущество организаций определяется как кадастровая стоимость. В соответствии со ст. 378.2, п. 1 НК РФ к этому имуществу относятся, в частности, административноделовые и торговые центры, а также нежилые помещения, предназначенные (используемые) для размещения офисов, торговых объектов, объектов общепита или бытового обслуживания.

Индивидуальные предприниматели освобождены от уплаты:

– налога на доходы физических лиц, по доходам, полученным от предпринимательской деятельности;

– НДС;

– налога на имущество физических лиц, используемого ими для осуществления предпринимательской деятельности.

По упрощенной системе уплачиваются:

– единый налог;

– страховые взносы во внебюджетные фонды;

– иные налоги в соответствии с общим режимом налогообложения.

Патентная система налогообложения применяется индивидуальными предпринимателями наряду с иными режимами налогообложения, предусмотренными законодательством РФ о налогах и сборах.

Индивидуальный предприниматель вправе применять патентную систему налогообложения на добровольной основе, если он осуществляет только одну сферу деятельности, использует труд не более 15 человек наемных работников и его годовой доход не более 60 млн руб.

Применение патентной системы налогообложения ИП предусматривает их освобождение от обязанности по уплате:

- налога на доходы физических лиц (в части доходов, полученных при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения);

- налога на имущество физических лиц (в части имущества, используемого при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения).

Индивидуальные предприниматели, применяющие патентную систему налогообложения, не признаются налогоплательщиками НДС, за исключением НДС, подлежащего уплате:

- при осуществлении видов предпринимательской деятельности, в отношении которых не применяется патентная система налогообложения;

- при ввозе товаров на территорию РФ и иные территории, находящиеся под ее юрисдикцией.

При применении патентной системы налогообложения уплачиваются:

1. Единый налог (6 % от потенциально возможного годового дохода);
2. Взносы в социальные внебюджетные фонды;
3. Иные налоги, уплачиваемые по обычной системе налогообложения, от которых не предусмотрено освобождение.

В ст. 346.43 НК РФ перечислены те виды деятельности, которые дают право на применение ПСН. Всего их 63. Наиболее распространенные виды деятельности:

- парикмахерские и косметические услуги;
- оказание автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом;
- ремонт жилья и других построек;
- услуги по обучению населения на курсах и по репетиторству;
- ветеринарные услуги;
- сдача в аренду (наем) жилых и нежилых помещений, дач, земельных участков, принадлежащих индивидуальному предпринимателю на праве собственности;
- услуги по уборке жилых помещений и ведению домашнего хозяйства;
- ритуальные услуги и т. д.

Книга учета доходов для ИП на патенте— это налоговый регистр, который обязан вести каждый индивидуальный предприниматель, применяющий ПСН.

Налог уплачивается:

- если патент получен на срок до 6 месяцев – в размере полной суммы налога в срок не позднее 25 календарных дней после начала действия патента;
- если патент получен на срок от 6 месяцев до 1 года: в размере 1/3 суммы налога в срок не позднее 25 календарных дней после начала действия патента; в размере 2/3 суммы налога в срок не позднее 30 календарных дней до дня окончания налогового периода.

В случае получения патента ИП на срок менее 12 месяцев налог рассчитывается путем деления размера потенциально возможного к получению ИП годового дохода на 12 месяцев и умножения полученного результата на количество месяцев срока, на который выдан патент.

Налоговая декларация по налогу, уплачиваемому в связи с применением патентной системы налогообложения, в налоговые органы не представляется.

Согласно пункту 6 статьи 346.13 Кодекса налогоплательщик, применяющий УСН, вправе перейти на иной режим налогообложения с начала календарного года, уведомив об этом налоговый орган не позднее 15 января года, в котором он предполагает перейти на иной режим налогообложения.

Пунктом 1 статьи 346.43 Кодекса установлено, что ПСН применяется индивидуальными предпринимателями наряду с иными режимами налогообложения, предусмотренными законодательством Российской Федерации о налогах и сборах.

Пунктом 2 статьи 346.44 Кодекса предусмотрено, что переход на ПСН или возврат к иным режимам налогообложения ИП осуществляется добровольно в порядке, установленном главой 26.5 Кодекса.

Кодекс не содержит запрета на совмещение налогоплательщиками УСН и ПСН.

Таким образом, при применении УСН ИП вправе в течение календарного года перейти по отдельному виду деятельности на ПСН, оставаясь при этом на УСН.

Одновременно с этим при применении УСН и осуществлении только одного вида деятельности в одном субъекте Российской Федерации и/или одном муниципальном образовании ИП также вправе в течение календарного года перейти по данному виду деятельности на ПСН, оставаясь при этом и на УСН.

При этом у ИП, перешедшего на ПСН и сохранившего статус налогоплательщика, применяющего УСН, остается обязанность по представлению соответствующих налоговых деклараций по УСН по окончании каждого налогового периода, в том числе нулевых налоговых

деклараций по УСН в случае отсутствия доходов, подлежащих налогообложению по УСН.

1.2 Понятие налоговой нагрузки и налогового бремени

На сегодняшний день большое значение имеет понятие «налоговая нагрузка». Анализируя экономическую литературу, в которой рассматривается тема налогообложения можно встретить, освещение таких вопросов как - природа и сущность налогового бремени, степень его воздействия на субъект, но при этом не только не рассматривается содержание понятий (налоговое бремя, налоговая нагрузка), но и не дают четко сформулированные определения, которые удовлетворили бы всех экономистов-теоретиков. Иная ситуация обстоит с остальными понятиями, толкование которых встречается даже в статьях налогового кодекса РФ.

Налоговая нагрузка - это доля суммы уплачиваемых за какой-то период налогов в какой-либо экономической базе за тот же период, позволяющая оценить влияние величины налоговых платежей на доходность и рентабельность оцениваемого субъекта.

Налоговая нагрузка может рассчитываться на разных экономических уровнях:

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

В зависимости от экономического уровня и целей расчета этого показателя его базой может являться, например:

- выручка (с НДС или без него);
- доходы;
- источник уплаты налога (прибыль или затраты);

- вновь созданная стоимость;
- ожидаемый доход или планируемая прибыль.

Исчисление тяжести налогообложения проводилось всегда и в том числе в разных странах. В течение всего девятнадцатого века в экономической литературе рассматривались вопросы о тяжести обложения налогами Англии и Ирландии. Шмелев К.Ф совместно с коллегами-экономистами использовали это понятие в период подготовки налоговых реформ, при выяснении финансовой готовности стран к войне. Можно встретить множество мнений по поводу зависимости налоговой нагрузки и налогового бремени от хозяйственных, финансовых, налоговых рисков и влияния их на состояние и развитие налоговых баз разных налогов.

В Большом толковом словаре, «бремя» трактуется как «вес, большая ноша, тяжелый долг, невзгоды». Таким образом, термин «налоговое бремя» указывает на достаточно большие расходы налогоплательщиков. Согласившись с мнением В.А. Орловой о том, что использование данного понятия не передает в полной мере важнейшие функции налогов, а именно фискальную, контрольную, регулирующую и социальную функции.

В Большом толковом словаре русского языка слово «нагрузка» объясняется как «совокупность сил, действующих на любой объект». Таким образом, в нашем случае трактовка именно словом нагрузка будет более точной.

Для конкретизации значения «налоговая нагрузка» обратимся к таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к определению «налоговой нагрузки» с точки зрения ее сопоставления с другими терминами

Подход	Авторы	Определение
Термин «налоговая нагрузка»,	Ф.В. Юстин, М.П. Бифельд [&&]	Величина той доли свободного дохода, которая может быть обращена на удовлетворение государственных потребностей без

«налоговое бремя», «налоговый гнет», «налоговый пресс» - синонимы		ущерба для народного хозяйства.
	С.П. Колчин, С.Г. Пепеляев	Объем налоговых изъятий.
	К.Ф. Шмелев	Бремя, которое государство непосредственно возлагает на население. А именно, общая сумма платежей или расходов, которые население несет через непосредственную уплату принудительных налогов и сборов.
	А.В. Левкин	Налоговое бремя рассматривается как часть произведенного обществом продукта, который перераспределяется посредством звеньев бюджетного

Продолжение таблицы 1

Подход	Авторы	Определение
		механизма (мобилизация денежных средств в бюджеты; расходование бюджетных средств путем их предоставления юридическим и физическим лицам; межбюджетное распределение и перераспределение финансовых ресурсов), а налоговая нагрузка – как экономический показатель налогового бремени организации.

<p>Термин «налоговое бремя» шире, чем термин «налоговая нагрузка»</p>	<p>А.Б. Паскачев, Ф.К. Садыгов, Р.С. Саакян, Л.М. Архипцев.</p>	<p>Налоговое бремя – это совокупный объем налогооблагаемых ресурсов региона, с учетом собираемости налогов и сборов, макроэкономических показателей региона, средних налоговых издержек, а налоговая нагрузка – максимально возможная сумма мобилизации финансовых ресурсов региона, которые через систему налогообложения и в соответствии с действующим законодательством должны поступить в соответствующие бюджеты. Отношение общей массы налогов и сборов, уплачиваемых организацией фискальным органам, к показателям ее деятельности при этой налоговой нагрузке.</p>
<p>«Налоговая нагрузка – самостоятельная экономическая категория.</p>	<p>В.Г. Пансков.</p>	<p>Не включает налоги и сборы, уплачиваемые населением.</p>

Исследование налоговой нагрузки на микроуровне посвящено достаточное количество работ различных экономистов, которые предлагают отличные друг от друга определения налоговой нагрузки. В Таблице 1 приведено сравнение подходов к определению понятия налоговая нагрузка и его принципиального отличия от схожих, как казалось на первый взгляд, терминов.

Большое количество мнений относительно сравнения понятия со схожими терминами, исходит из сложности трактовки самого понятия «налоговая нагрузка». И в этом вопросе ученые-экономисты придерживаются разного мнения.

Первая часть экономистов, в том числе и Пансков В.Г., утверждают, что налоговую нагрузку предприятия - доля доходов отдельного субъекта,

взимаемая в бюджет в виде суммы налоговых платежей. Количественная составляющая налоговой нагрузки сводится к усредненному и недостаточно внятному показателю. Данный взгляд породил развитие дискуссии по данному вопросу что привело к появлению, достаточно логичной и внятной позиции по определению налоговой нагрузки.

Вторая часть экономистов определяет налоговую нагрузку как некоторую характеристику, которая влияет на налогообложение организации или какого-либо хозяйствующего, субъекта в комплексе. При этом количественно налоговую нагрузку измеряют несколькими показателями, в отличии от предыдущей группы ученых. Е.В. Чипуренко интерпретирует понятие налоговой нагрузки как «обобщенную количественную и качественную характеристику влияния обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации на финансовое положение предприятий-налогоплательщиков». На мой взгляд, эта позиция является более четкой и актуальной, если опираться на методику расчета Федеральной налоговой службы и руководствоваться программой выездных налоговых проверок. Если принимать это определение, то следует сравнивать его с остальными и на этой почве, утверждать, что оно наиболее полное.

Третья часть экономистов рассматривают нагрузку как часть общей финансовой нагрузки организации. А.Н. Цыгичко: «налоговая нагрузка - часть совокупной финансовой нагрузки, ограничивающей ресурсы расширения и модернизации предприятий». По его мнению, налоговую нагрузку нужно рассматривать в связке с иными факторами финансового давления - ставкой по кредитам, инфляцией и так далее. Исключая обязательные платежи в виде налогов и сборов, на организации, на законодательном уровне, лежит обязанность по уплате страховых взносов и иных обязательных платежей в негосударственные структуры. Относительно данного мнения можно сделать вывод что оно, так же, как и второе, имеет достаточно обширное и внятное понятие, основным преимуществом которого является четко выраженная связь иными факторами финансового давления,

но к сожалению данное мнение не учитывается в стандартной методике подсчета, альтернативные методы расчета, которые будут рассматриваться ниже пытаются учесть мнение этой группы авторов, но к сожалению, в процессе рассмотрения их методик возникают некоторые сложности.

Оставшаяся часть экономистов рассматривает налоговую нагрузку как инструмент налогового менеджмента, анализа или налогового планирования в организации. О.С. Салькова утверждает: «налоговая нагрузка – инструмента контроля и планирования большинства параметров финансово-хозяйственной деятельности». Не согласиться с данным мнением очень сложно, ведь по своему свойству налоговая нагрузка предназначена для информирования управляющего звена организации о финансовой деятельности предприятия. Налоговая нагрузка рассматривает лишь частный случай, налоговой части среди всей финансовой деятельности, но как показатель, позволяющий делать оценку и дальнейший прогнозы и налоговые планы компании.

Проанализировав существующие подходы к определению налоговой нагрузки на микроуровне, считается, что налоговая нагрузка предприятия - это величина, характеризующая влияние регулярных обязательных платежей налогового характера, взимаемых в пользу государства, на финансовое положение предприятия и определяемая с помощью отдельных показателей или их совокупности.

На законодательном уровне налоговая нагрузка упоминается в Приказе ФНС России от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@. В этом документе используется понятие «совокупная налоговая нагрузка». Расчет совокупной налоговой нагрузки за календарный год:

$$СНН = А / Б, \quad (1)$$

где: СНН - совокупная налоговая нагрузка;

Б - выручка от реализации;

А - сумма налоговых платежей за исключением:

- акцизов и налога на добавленную стоимость;
- взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации.

Порядок выявления повышения совокупной налоговой нагрузки производится на основании бухгалтерской и налоговой отчетности и рассчитывается по формуле:

$$\text{СНН} = (A - B - B / \Gamma) - \text{СНН}, \quad (2)$$

где: СНН – совокупной налоговой нагрузки;

A – сумма налоговых платежей;

B – сумма налогов и сборов, уплаченная резидентом в случае принятия федеральных законов и иных нормативных правовых актов Российской Федерации в целях защиты основ конституционного строя Российской Федерации, здоровья граждан, их прав и законных интересов, охраны окружающей среды, обеспечения обороны страны и безопасности государства, а также регулирования отношений в области установления, исчисления, взимания и уплаты пошлин, налога на добавленную стоимость, акцизов и таможенных сборов в связи с перемещением товаров через таможенную границу Российской Федерации;

B - увеличение сумм налога на прибыль организаций и налога на имущество организаций, образовавшееся в результате перехода резидента на исчисление указанных налогов с налоговой ставки в размере 0 процентов на налоговую ставку, уменьшенную на 50 процентов, в соответствии со статьями 288.1 и 385.1 Налогового кодекса Российской Федерации;

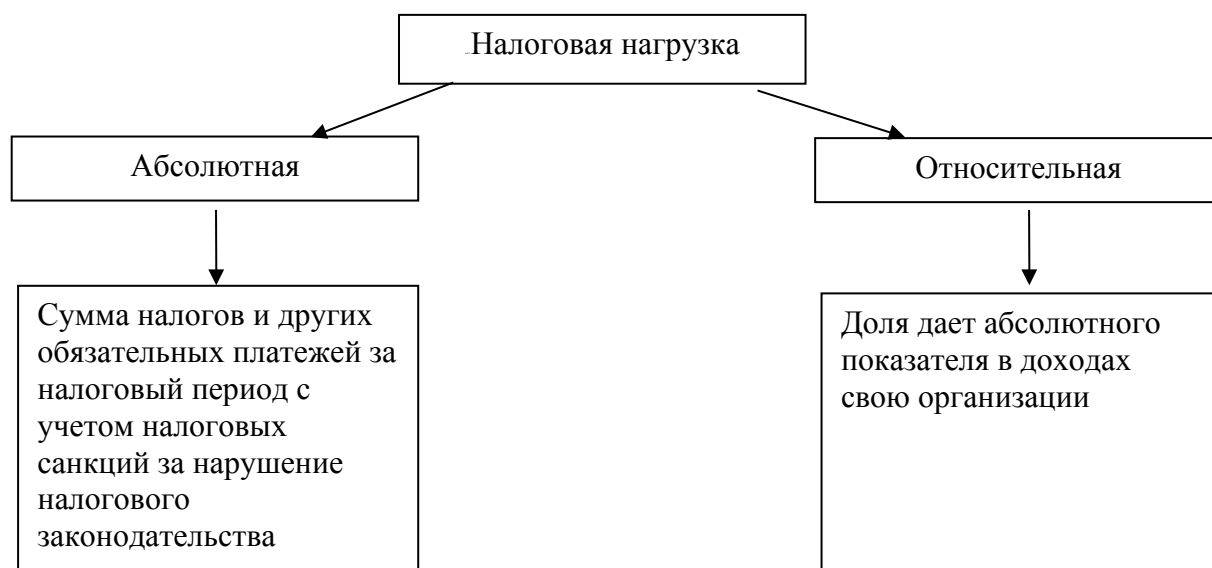
Г – выручка от реализации.

В заявлении резидента необходимо указать законодательные акты Российской Федерации, повлекшие завышение величины совокупной налоговой нагрузки и не подлежащие применению. К заявлению резидента прилагаются:

– Расчет увеличения величины совокупной налоговой нагрузки, составленный в соответствии с настоящей методикой;

– Данные бухгалтерской и налоговой отчетности.

Отечественные экономисты, работающие в органах ФНС или над разработками учебных пособий, теорий, расходятся в мнениях о том, как нужно рассчитывать необходимо налоговую нагрузку на предприятии, существует ряд наиболее популярных рисунков методик, которые будут рассмотрены ниже. Но прежде стоит произвести деление, согласно которому налоговая нагрузка бывает абсолютной и относительной.



На сегодняшний день в литературе по налоговой нагрузке обсуждение методики расчета налоговой нагрузки на уровне хозяйствующего субъекта по следующим вопросам:

– Должен ли входить в налоговую нагрузку налог на доходы физических лиц.

Многие экономисты не рекомендуют этого делать, связывая это тем, что предприятие является лишь налоговым агентом по уплате НДФЛ. Но с другой стороны, несвоевременная уплата данного налога приводит к штрафным санкциям, что влияет на налоговую нагрузку;

– Стоит ли учитывать косвенные налоги исходя из того, они перекладываются на плечи конечного потребителя.

Большинство авторов в своих формулах расчета налогового бремени не включают вычеты по НДС, этот фактор способствует завышению показателя, что весьма нереалистично;

– С каким показателем сравнивать сумму уплаченных налогов в перерасчёте налоговой нагрузки.

Анализ налоговой нагрузки, на отдельном предприятии, играет важную роль для собственников предприятий в принятии правильных управленческих решений.

Анализ необходим для:

- Выявления точек роста или снижения налоговой нагрузки;
- Определения факторов, которые влияют на увеличение задолженности;
- Выявления причин появления и разработки мер по уменьшению налоговой нагрузки, штрафов, пеней;
- Изыскание путей оптимизации налоговых платежей.

При определении макроэкономического показателя налоговой нагрузки общегосударственного уровня, проблем практически не существует. На этом уровне методика расчета налоговой нагрузки схожа, но данный показатель в такой ситуации не отражает фактический размер налоговой нагрузки.

В настоящее время расчет тяжести налоговой нагрузки на организации, целесообразен, при этом важно учитывать некоторые факторы, которые способны иметь снижающие, или же повышающие эффект на тяжесть налогового бремени:

- Уровень развития страны и характер государственных расходов;
- Особенности начального накопления капитала и формирования финансовых ресурсов субъекта с учетом формы собственности и организационно-правовой формы;

- Участие или неучастие в государственных инвестиционных и других аналогичных программах, соглашениях о разделе продукции;

- Получение бюджетных ссуд, инвестиционного налогового кредита, налогового кредита, рассрочек и отсрочек по налогам и сборам.

Следовательно, величина налоговой нагрузки для отдельно каждого субъекта имеет индивидуальный характер и нуждается в учете, как экономических факторов, так и политических.

Анализ и оценка налогообложения и налоговой нагрузки на уровне организации является важным элементом в системе налогового регулирования. Его содержание заключается в изучении воздействия налогов на финансовое состояние предприятия, изучения процессов налогообложения организаций во взаимосвязи с разными показателями финансовой деятельности организации. Исследование опирается на системном подходе, который дает возможность объяснять выбор налоговых режимов, способов снижения налоговых выплат со стороны их целесообразности.

Анализ налогообложения организаций дает возможность контролировать своевременную уплату налогов, определять уровень налогообложения, тяжесть налоговой нагрузки и необходимость в налоговом планировании. Так же появляется возможность в определении влияния хозяйственных операций на величину налогов. Налоговый анализ является частью финансового анализа деятельности организации и основывается на анализе доходов, расходов и прибыли. Поскольку анализ как философская категория основан на разделении изучаемого объекта на части, и изучение отдельно каждой, то налоговый анализ аналогично основан на дроблении налоговых обязательств на части и изучении их во взаимосвязи. Основные факторы, влияющие на величину налоговых платежей, являются:

- Изменение объема производства;

- Изменение величины налоговых баз;

- Изменения в налоговом законодательстве.

Первые два фактора полностью связаны с производственной деятельностью организации, это, как правило, внутренние факторы, а третий является внешним фактором. Динамику налоговых платежей за анализируемый период (темпы роста - А) необходимо сопоставить с темпами роста объема продаж (выручки - Б).

- Если $B > A$, то наблюдается тенденция снижения налоговой нагрузки в организации;

- Если $B < A$ – наблюдается тенденция повышения налоговой нагрузки;

- Если $B = A$ – налоговая нагрузка не изменилась.

Под структурой налоговых платежей организации понимается состав налогов, уплачиваемых организацией, и их доля в общих налоговых платежах. Количество уплачиваемых налогов в каждой организации определяется следующими факторами, указанными на Рисунке 2.



Рисунок 2 - Факторы, влияющие на состав налоговых платежей организации

- Отраслевая принадлежность организации, виды деятельности;
- Организационно-правовая форма (коммерческая некоммерческая, бюджетная, иностранная организация);
- Масштабы деятельности (крупное, среднее, малое предприятие);
- Виды выпускаемой продукции (подакцизная или не подакцизная);

- Применяемая система налогообложения (общий режим или специальные налоговые режимы). Чтобы проанализировать налоговую нагрузку можно применить иные показатели. Самые весомые показатели величины налогообложения предприятия являются:

- Налогоемкость продаж;

- Коэффициент эластичности прибыли по налогам.

Налогоемкость продаж характеризует долю налогов в рубле реализованной продукции. Определяется следующим образом:

$$\text{Налогоемкость продаж} = \frac{\text{Совокупные налоговые издержки}}{\text{Выручка}}, \quad (3)$$

Методы налоговой оптимизации приводят к снижению тех или иных налогов, а значит и к увеличению прибыли организации. Количественную взаимосвязь прибыли от изменения налогов можно выявить при помощи коэффициента эластичности прибыли по налогам. Коэффициент показывает на сколько процентов будет изменяться прибыль при изменении налогов на 1%.

Коэффициент эластичности прибыли по налогам определяется по формуле:

$$\text{Коэффициент эластичности(п. н)} = \frac{\text{Процент изменения прибыли}}{\text{Процент изменения налогов}}, \quad (4)$$

Каждому предприятию полезно рассчитывать величину нормальных налоговых платежей по фактическим и прогнозным данным. Сравнение этих данных позволяет оценить, насколько эффективно используются меры по оптимизации налогообложения.

Схема расчета величины нормальных налоговых платежей:

- В первую очередь выявляются фактические значения себестоимости производства;

- Во вторую очередь выявляется нормальная прибыль организации.

$$\text{Нормальная прибыль предприятия} = A \cdot B, \quad (5)$$

где: А – фактическая себестоимость без учета действующих налогов

Б – расчетная норма прибыли.

Тогда нормальные налоговые платежи рассчитываются следующим образом:

$$\text{Нормальные налоговые платежи} = A - B - B, \quad (6)$$

где: А – выручка;

Б – фактическая себестоимость без учета действующих налогов;

В – нормальная прибыль организации;

Сопоставление нормальных и фактических размеров налоговых платежей в целом дает возможность оценить уровень налогообложения и эффективность налогового планирования в организации. Таким образом, оценка налоговой нагрузки и регулярный анализ налогообложения организаций позволит оценить, насколько обоснованно организация проводит свою налоговую политику.

Оптимизация налоговой нагрузки определяет варианты ведения хозяйственной деятельности организации, обеспечивающие наиболее выгодный финансовый результат за счет эффективной налоговой политики и использования налоговых льгот. Для этого необходимо регулярно оценивать уровень налоговой нагрузки, рассчитывая коэффициент налоговой нагрузки.

Оптимизация налогообложения – это минимизация налоговых выплат, во всех периодах (долгосрочных и краткосрочных), избежание штрафных санкций со стороны налоговых органов.

В зависимости от используемых инструментов налоговое планирование может базироваться:

- на использовании льгот (полное или частичное освобождение субъектов предпринимательства от уплаты определенных налогов, связанное с определенной деятельностью или производством определенной продукции);

- на использовании налоговых лазеек (отдельных вопросов предпринимательской деятельности, не урегулированных налоговым Законодательством;

- на использовании специально разработанных схем оптимизации налоговых платежей, которые обычно и являются основным инструментом налогового планирования.

Наконец, в зависимости от действенности субъектов налогового планирования, относительно использования возможных инструментов оно разделяется на пассивное и активное. В основу пассивного налогового планирования, положена альтернативная оптимизация. Такая оптимизация возможна тогда, когда в налоговом законодательстве существуют две и больше альтернативные нормы, а целесообразность применения любой из них решает налоговый специалист предприятия. Активному налоговому планированию принадлежат индивидуальные методы планирования деятельности предприятия с применением специально разработанных оптимизационных схем, наиболее популярнее из которых:

- Методы замены отношений;
- Метод разделения отношений;
- Метод отсрочки налогового платежа;
- Метод прямого сокращения объекта налогообложения;
- Метод делегирования налоговой ответственности предприятию-сателлиту;

- Метод принятия учетной политики с максимальным использованием предоставленных возможностей для использования размера налоговых платежей;

- Метод применения законодательно установленных льгот и преференций для различных видов экономической деятельности и групп налогоплательщиков;

- Метод смены юрисдикции сбытового управления или центрапринятия управленческих решений предприятия в виде учреждения самостоятельного юридического лица либо перенос самих производственных мощностей в пользу зоны льготного режима налогообложения и ряд других.

1.3. Методики определения налоговой нагрузки

В силу того, что налоговая нагрузка находится на первом месте в списке критериев выбора объекта для Выездной налоговой проверки, документальное ее регламентирование относится, прежде всего, к документам, изданным ФНС, которые регламентируются следующими актами:

– Приказ федеральной налоговой службы Российской Федерации «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» от 30.05.2007 №ММ-3-06/333 и его приложение № 3;

– Письмо ФНС РФ «О работе комиссий налоговых органов по легализации налоговой базы» от 17.07.2013 №АС-4-2/12722 содержит формулу расчета налоговой нагрузки по различным видам налогов и особым налоговым режимов.

Приказом от 30.05.2007г. №ММ-3-06/333@ Федеральная налоговая служба утвердила Концепцию системы планирования выездных налоговых проверок, согласно которой налогоплательщик включается в план выездных проверок, если уровень его налоговой нагрузки ниже среднеотраслевого.

Методика, утвержденная данным приказом, предлагает использовать для расчета налогового бремени сумму уплаченных, а не начисленных за период налогов. Такой порядок расчета, может считаться некорректным, поскольку уплаченные налоги не отражают реальный объем налоговых обязательств. Срок уплаты любого налога наступает по окончании налогового периода возникновения налоговой базы. Следовательно, в расчет налоговой нагрузки за определенный период попадают суммы налогов, относящиеся к деятельности организации в предыдущем периоде, и не попадают – относящиеся к расчетному периоду.

Методика не содержит подробной расшифровки налоговых платежей, используемых в числителе формулы расчета налоговой нагрузки. Не менее спорным является и показатель в знаменателе формулы. В качестве источника данных о выручке заявлен Росстат. Закрывая глаза на то, что в Росстат предоставляют данные о нетто-выручке, нельзя со сто процентной, вероятности сказать, что он использует именно ее. Но, в целях оценки риска привлечения внимания налоговых органов к деятельности компании полезно иметь в арсенале инструментов налогового планирования и такую методику.

В Письме от 17.07.2013 г. № АС-4-2/12722 ФНС России разъясняет порядок подготовки и проведения налоговых комиссий по легализации налоговой базы, а также критерии отбора налогоплательщиков для приглашения на заседание такой комиссии. В частности, подозрение в недобросовестности вызывают компании с низкой налоговой нагрузкой по налогу на прибыль, рассчитываемой как отношение начисленного налога к общей сумме доходов всех доходов согласно декларации по налогу на прибыль. В отношении отобранных налогоплательщиков сотрудники налоговой службы проводят анализ уровня налоговой нагрузки и нагрузки по НДС. Итоговый показатель рассчитывается как отношение суммы всех исчисленных налогов, без НДС, к общей выручке.

Данный метод расчета, наилучшим образом разрешает все спорные моменты. Кроме того, оправданно использование показателя в знаменателе

формулы выручки по данным бухгалтерского учета, поскольку именно в бухгалтерском, а не в налоговом учете отражается реальный финансовый результат компании. Представляется целесообразным к выручке прибавлять доходы от участия в других организациях, проценты к получению и прочие доходы, ведь эти доходы также являются частью финансового результата.

На законодательном уровне также не существует единой, универсальной методики.

– Все необходимые для расчета данные должны быть легкодоступны специалисту;

– Формула расчета должна представляться как относительный показатель, так как абсолютный не дает возможности в полной мере дать оценку результата работы налогового планирования на предприятии;

– Независимость от отраслевой принадлежности;

– Возможность изменять значения отдельных факторов, влияющих на величину налогового бремени (например, налоговых ставок, льгот), и сравнивать результаты расчетов при разных вариантах налогообложения;

– Методика должна быть точной и ясной, в противном случае появляется вероятность множественности толкования отдельных положений.

Наиболее популярные к рассмотрению отечественные методики, это методики М.Н. Крейниной, М.И., Литвина, Е.А., Кирова, и Методика Федеральной налоговой службы.

Каждая методика необходима для получения аналитической информации по которой принимают управленческие решения руководители организаций.

Наиболее популярной на данный момент является методика Федеральной Налоговой Службы.

ФНС рассчитывает налоговую нагрузку как сумму налогов деленую на выручку предприятия по данным Росстата. Это достаточно простой метод, но он не может с высокой точностью оценить реальную налоговую нагрузку. Тем ни менее для предприятия, как для налогоплательщика этот способ

является самым актуальным, ведь он позволяет произвести аналитику относительно других организаций той-же отрасли и в том же регионе в котором она располагается. Выявить риски выездной проверки и заранее быть готовым дать разъяснения на возможные вопросы от инспекторов налоговой службы.

Величина нагрузки находится в зависимости от деятельности организации и изменения факторов, которые влияют на уплату налогов.

Можно вести расчеты доли налогов в выручке, прибыли и прочие показатели. Эти показатели могут быть помощниками при налоговом планировании на предприятии. Важно учитывать возможные налоговые риски, которые всегда негативно влияют на налоговую нагрузку. Следовательно, можно сделать вывод, что налоговая нагрузка необходима для сравнения всех вариантов налогообложения, путем определения налогового бремени, и для оценки влияния налогов на финансовое состояние организации.

Прояснив особенности понятия налоговой нагрузки, стоит рассмотреть наиболее популярные методики, о которых говорилось выше.

Как говорилось выше, одной из главных методик является общепринятая методика определения налоговой нагрузки на организацию, разработанная Департаментом налоговой политики Министерства финансов России, согласно которому уровень налоговой нагрузки — это отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации:

$$\text{Налоговая нагрузка} = ((A / (B + V)) \times 100 \%, \quad (7)$$

где: А – общая сумма всех уплаченных налогов.

Б – выручка от реализации.

В – внереализационные доходы.

Достоинства этой методики в том, что она определяет долю налогов в выручке от реализации.

Среди минусов: методика не отражает влияние налогов на финансовое состояние предприятия, это связано с тем, что не учитывается структура налогов в выручке от реализации.

Иного мнения о расчете налоговой нагрузки М.Н. Крейнина. Согласно ее методике, налог сопоставляется с источником его уплаты. Налоги делятся на группы в зависимости от источника, за счет которого они уплачиваются, имеют свои критерии оценки тяжести нагрузки. Налоговая нагрузка по этой методике, показывает, во сколько раз сумма налогов отличается от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Основные положения данного подхода заключаются в следующем: Акцизы и НДС не рассматриваются в налоговой нагрузке.

Оценка налоговой нагрузки по НДС и акцизам соотносится с кредиторской задолженностью; Сумму налогов следует соотносить с источниками уплаты.

Крейнина предлагает ситуацию, в которой организация не платит налог и сравнивает ее с реальностью. Налоговую нагрузку М.Н. Крейнина предлагает рассчитывать по формуле:

$$\text{Налоговая нагрузка} = \frac{A-B-V}{A-B} \cdot 100\%, \quad (8)$$

где: А - выручка от реализации за исключением косвенных налогов;

Б – издержки производства за исключением косвенных налогов;

В - чистая прибыль.

Из формулы остается непонятно, что включается в состав расходов на производство продукции. Если расчет ведется по бухгалтерскому учету, то расходы, например, административные расходы, попадают в числитель формулы и искажают влияния налогов на прибыль организации. Если же показатель расходов включает полную сумму издержек, включая

административные, то в него попадут также прямые налоги, за исключением налога на прибыль. Как результат налоговая нагрузка будет учитывать только непрямые налоги и налог на прибыль, что является некорректно.

При использовании данной методики следует учитывать, что в показатель расходов на производство продукции должны включаться все расходы, включая административные, сбытовые и прочие, за исключением сумм налоговых платежей.

Стоит отметить, что данная модель явно недооценивает влияние косвенных налогов (НДС, акцизов и таможенных платежей) и предлагает в качестве базы для расчета налогового бремени показатель чистой прибыли, что на практике явно будет приводить к необоснованно завышенному значению величины налоговой нагрузки. Но очевидным плюсом является то, что методика дает оценку влияния прямых налогов на финансовое положение организации.

Сотрудник Народного комиссариата внутренних дел СССР Михаил Иосифович Литвин предлагает свою методику определения налоговой нагрузки.

По его мнению, налоговая нагрузка включает:

- количество налоговых платежей;
- структуру платежей;
- механизм налогов.

Налоговая нагрузка это сумма налогов деленая на сумму источника средств для уплаты налогов:

$$\text{Налоговая нагрузка} = \frac{A}{B} \cdot 100\%, \quad (9)$$

где: А – сумма налогов;

Б – размер источника средств уплаты налогов.

В сумму налоговых платежей включаются все налоги, уплачиваемые организацией, с учетом НДС/Л.

М.И.Литвин предлагает рассчитывать налоговую нагрузку по вышеперечисленным группам налогов в соотношении с соответствующим источником уплаты.

Основной плюс методики заключается в том, что расчёт показателя налоговой нагрузки, по формуле изменяя переменные, с помощью которой можно получать значения общей налоговой нагрузки. Формулы могут учитывать ставки налогов, показатели фондоемкости, трудоемкости и материалоемкости производства, а также уровень рентабельности производства. Все это можно дополнять анализом изменения спроса в зависимости от изменения цены, что позволит оценить размер влияния косвенных налогов на покупателя.

Отрицательным моментом является то, что в состав налогов включен налог на доходы физических лиц, хотя организация выступает в роли налогового агента, и включен в расчеты НДС.

В 2009 году Е.А. Кирова предложила расчет налоговой нагрузки, согласно которому:

- налоговая нагрузка определяется величиной налогов необходимых к уплате;
- не включается НДС;
- косвенные налоги входят в расчет, так как они показывают осязаемое влияние на финансовое состояние предприятия.

Для определения уровня налоговой нагрузки Е.А. Кирова предлагает использовать показатель относительной налоговой нагрузки, который рассчитывается как отношение абсолютной налоговой нагрузки к вновь созданной стоимости, то есть, сумма налоговых платежей соотносится с источниками их уплаты.

$$\text{Налоговая нагрузка} = \frac{A+B}{B} \cdot 100\%, \quad (10)$$

где: А –налоговые платежи

Б – отчисления на социальные нужды

В – вновь созданная стоимость.

Среди плюсов методики стоит отметить, что величина вновь созданной стоимости не находится под влиянием уплачиваемых налогов.

Учитываются все налоги, уплачиваемые предприятием.

Принадлежность к той или иной отрасли, а также масштабы предприятия не влияет на расчет.

Основным минусом методики является отсутствие прогнозирования изменений показателя в зависимости от изменения количества налогов и их качественных свойств.

Вновь созданная стоимость продукции организации определяется следующим образом:

$$ВСС = В - МЗ - А + ВД - ВР, \quad (11)$$

или

$$ВСС = ОТ + НП + ВП + П, \quad (12)$$

где ВСС - вновь созданная стоимость;

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

МЗ - материальные затраты;

А - амортизация;

ВД - внереализационные доходы;

ВР - внереализационные расходы (без налоговых платежей);

ОТ - оплата труда;

НП - налоговые платежи;

ВП - платежи во внебюджетные фонды;

П - прибыль организации.

2. Анализ коммерческой деятельности предприятия ИП Мартьянов К.Н.

2.1 Общая характеристика ИП Мартьянов К.Н.

Малое предпринимательство всегда оказывает существенное влияние на развитие экономики любой страны, является важнейшей составляющей экономической системы и ориентированных на любую разновидность рыночной экономики.

Субъекты малого бизнеса играют важную роль в накоплении бюджета страны, обеспечивают занятость населения и диверсификации продуктов.

Малый бизнес создает благоприятные условия для оздоровления экономики в целом: развивается конкурентная среда; идет насыщение рынка товарами и услугами, при этом заполняются рыночные ниши как на местном уровне, так и в более широких масштабах, вплоть до масштабов страны или даже мира. Благодаря этому создаются дополнительные рабочие места и условия, при которых уровень заработной платы напрямую связан с результатами труда, что повышает заинтересованность всех членов трудового коллектива; расширяется и динамично изменяется потребительский сектор; лучше используются местные сырьевые, трудовые и производственные ресурсы. В особенности, во время международных кризисов, резких изменений в мировой экономике субъекты малого бизнеса выполняют роль основных защитников экономики страны.

Малый бизнес содержит большой потенциал для оптимизации путей развития экономики и общества в целом. Характерной особенностью малого предприятия является высокая интенсивность использования всех видов ресурсов и постоянное стремление к оптимизации их количества, обеспечению их наиболее рациональными для данных условий пропорциями. Практически, это означает, что на малом предприятии не может быть лишнего оборудования, избыточных запасов сырья и материалов, лишних работников. Данное обстоятельство является одним из важнейших факторов

достижения рациональных показателей экономики в целом. Малое предпринимательство антимонопольное по самой своей сути, в силу существующих жестко детерминированных ограничений критериев отнесения предприятий к малым. В этой особенности малого бизнеса реализуется его роль в поддержании конкурентной среды в условиях рыночной экономики. По численности работающих, по объему производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг, субъекты малого предпринимательства в отдельных странах играют ведущую роль.

Предприятие ИП Мартьянов Константин Николаевич занимается производством хлебобулочных и кондитерских изделий.

Хлебобулочные изделия - это продукт первой необходимости. Поэтому он должен соответствовать всем требованиям и стандартам.

В пекарне представлено несколько категорий продукции.

1. Хлебобулочные изделия. Его в пекарне продается до 60% от общего объема продаж. Причем 50% - минимум, который должен быть обязательно.

2. Иные кондитерские изделия.

Основные позиции ассортимента:

Хлебобулочные изделия - как правило, от 10 до 20 сортов в разной ценовой категории: от эконом класса до премиум (пшеничный, зерновой, из пророщенных зерен пшеницы, из муки грубого помола);

Сладкая выпечка - около 20 видов сдобных булочек с начинками;

Торты и пирожные – 10-15 наименований, порционные или на заказ;

ИП Мартьянов К.Н. - это предприятие, предлагающее потребителю широкий ассортимент мучных и кондитерских изделий. Было образовано в 2020 году и за три года уже заявило о себе как серьезный производитель, успев полюбить потребителю.

Предприятие ИП Мартьянов К.Н. успешно развивается за счет внедрения новых передовых технологий и использования современного оборудования. В основе успеха любого пищевого производства лежит

высокое качество продукции, поэтому источники сырья тщательно отбираются и выбирается лучшее из того, что предлагает рынок.

Все поступающее на фабрику сырье проходит строгий контроль по органолептическим, физико-химическим показателям и по критериям безопасности. Именно такой подход руководства предприятия к качеству сырья и полуфабрикатов обеспечивает производство высококачественной продукции.

Форма собственности - 16 (частная собственность).

ОКВЭД (основной вид деятельности) - 10.71 Производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения.

Предприятие ИП Мартьянов К.Н. применяет УСН с 2019 года и ПСН с 2022 года.

Под организационной структурой управления предприятием понимается состав и формы взаимосвязей единиц и звеньев, выполняющих функции управления предприятием. Другими словами, это состав, взаимосвязь и соподчиненность самостоятельных управленческих подразделений и отдельных должностей.

Управление предприятием осуществляется на базе определенной организационной структуры. Структура предприятия и его подразделений определяется предприятием самостоятельно. При разработке организационной структуры управление необходимо обеспечить эффективное распределение функций управления по подразделениям.

Индивидуальный предприниматель - физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

Рациональность построения организационной структуры управления предприятием определяется оптимальным сочетанием, содержанием и количеством внутренних внешних связей объекта управления. Таким образом, при формировании структуры управления предприятия учитывается

много факторов одновременно: цели, функции. Это необходимо для нормального функционирования организации.

На предприятии ИП Мартьянов К.Н. используется линейная модель управления.

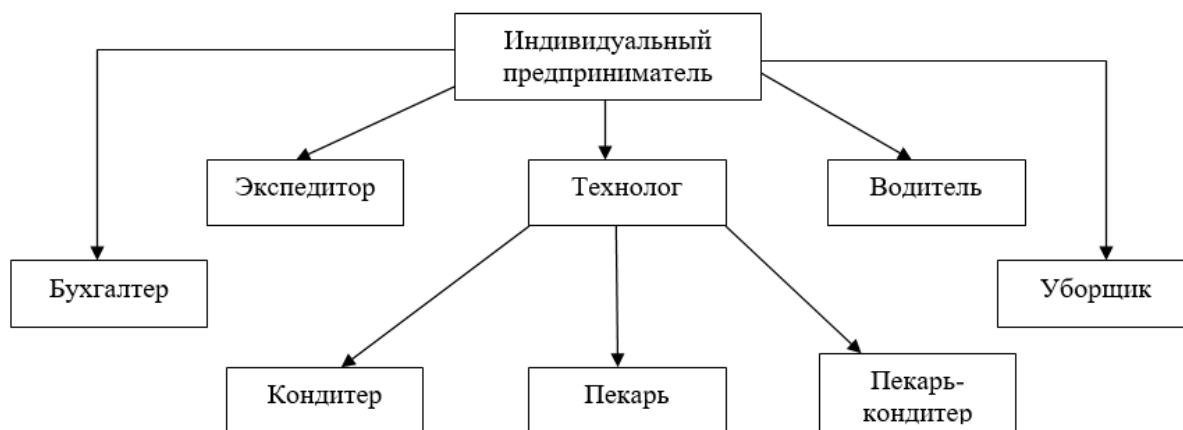


Рисунок 3 - Организационная структура управления предприятия ИП Мартьянов К.Н.

Линейная считается самой простой традиционной моделью. Решения принимаются на верхних звеньях и спускаются вниз. Такая структура отличается простотой. Подходит для небольших компаний, фирм, оказывающих разные виды коммерческих услуг.

Плюсы:

- простота и скорость принятия управленческих решений,
- ясность в распределении обязанностей,
- дисциплина.

К минусам относится дефицит времени и перегруженность руководителя, который в спешке могут принимать неверные управленческие решения или поддаваться давлению нижестоящих сотрудников.

Разноплановые функции на одном человеке могут приводить к некачественному результату или невыполнению поставленной задачи.

Бухгалтерский учет в предприятии осуществляется бухгалтером. Бухгалтер подчиняется непосредственно директору предприятия. В своей деятельности бухгалтер руководствуется Положением о бухгалтерском учете и отчетности в РФ. Положение определяет порядок организации и ведения бухгалтерского учета, составления и представления бухгалтерской отчетности, а также взаимоотношения по этим вопросам организаций. Ответственность за организацию бухгалтерского учета несет руководитель предприятия.

Бухгалтер занимается учетом бухгалтерской документации. Контролирует все важнейшие функции предприятия. Проводит экономический анализ производственных процессов. Осуществляет проверки и документальные ревизии.

Рассмотрим технический персонал - это те люди, которые принимают непосредственное участие в выпекании продукции. Технолог – человек, ответственный за разработку и усовершенствование рецептов, который производит контроль по их соблюдению. Как правило, это человек со специальным образованием и практическим опытом работы в сфере общественного питания.

Пекари – сотрудники, выпечкой изделий. Специального образования для них не требуется, но опыт очень желателен.

Кондитеры – специалисты в области работы с тортами, шоколадными десертами, конфетами и т.п.

Водитель занимается развозом готовой продукции по торговым точкам и заполнением накладных на товар.

Экспедитор принимает все заявки от клиентов и обрабатывает их. Предоставляет водителю документы, необходимые для доставки товара. Проводит переговоры с клиентами, а также улаживает с ними все спорные моменты.

2.2 Основные финансово-экономические показатели предприятия ИП Мартьянов К.Н.

Важными показателями деятельности любого предприятия являются показатели товарооборота. Их анализ даёт представление о направлении развития для предприятия, а также показывает каким образом можно повысить эффективность работы предприятия. Для более полного видения положения предприятия для исследования показателей деятельности предприятия были взяты три года работы: 2020, 2021 и 2022.

Целью анализа выступает выявление тенденций изменения финансовых результатов, а также расчет эффективности деятельности.

Анализ аналитического отчёта о прибылях и убытках. Основные аналитические возможности отчета о прибылях и убытках заключаются в том, что на основании данных формы №2 можно:

- исследовать динамику различных видов прибыли предприятия: валовой, прибыли от продаж и прибыли до налогообложения и чистой прибыли;
- оценить, какие факторы и в какой мере повлияли на изменение различных видов прибыли, в частности, как на динамику прибыли повлияли изменения выручки, себестоимости, коммерческих управленческих и прочих расходов, прочих доходов и т.п.
- рассчитать и оценить различные показатели рентабельности, которые являются важнейшими показателями эффективности всей финансово-хозяйственной деятельности организации.

Таблица 2 - Горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках на предприятии ИП Мартьянов К.Н. за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Изменения,		Темпы роста, %	
				2022- 2020	2022- 2021	2022- 2020	2022- 2021
Выручка	2847,7	5103,8	7556,9	4709,2	2453,1	265,37	148,06
Себестоимость продаж	2156,8	3997,4	5256,6	3099,8	1259,2	243,72	131,5
Валовая прибыль	690,9	1106,4	2300,3	1609,4	1193,9	332,94	207,91
Коммерческие расходы	25,4	38,7	59,3	33,9	20,6	233,46	153,23
Управленческие расходы	30,9	45,3	65,1	34,2	19,8	210,68	143,71
Прибыль (убыток)	634,6	1022,4	2175,6	1541,0	1153,2	342,83	212,79

Исходя из таблицы, можно сделать вывод, что в 2022 году себестоимость продаж в сравнении с 2020 годом увеличилась на 3099,8 тыс. руб. (7556,9 тыс. руб. - 2847,7 тыс. руб.), а сравнивая с 2021 годом, себестоимость выросла на 1259,2 тыс. руб. (5256,6 тыс. руб. - 3997,4 тыс. руб.) или на 31,5% (5256,6 тыс. руб. / 3997,4 тыс. руб.*100%), и составила 5256,6 тыс. руб.

Коммерческие расходы с 2020 года к 2022 году выросли на 33,9 тыс. руб. (59,3 тыс. руб. - 25,4 тыс. руб.) с 2021 года к 2022 году коммерческие расходы также увеличились на 20,6 тыс. руб. (59,3 тыс. руб. - 38,7 тыс. руб.) или на 53% (59,3 тыс. руб. / 38,7 тыс. руб. *100%) и составили 59,3 тыс. руб.

Управленческие расходы в 2022 году составляли 34,2 тыс. руб., они выросли на 34,2 тыс. руб. (65,1 тыс. руб. - 30,9 тыс. руб.) с 2020 года и на 19,8 тыс. руб. (65,1 тыс. руб. - 45,3 тыс. руб.) с 2021 года.

С увеличением себестоимости увеличилась и выручка от продаж, это говорит о том, что увеличение себестоимости, происходящее за счет увеличения объема производства, влияет на увеличение выручки продаж предприятия.

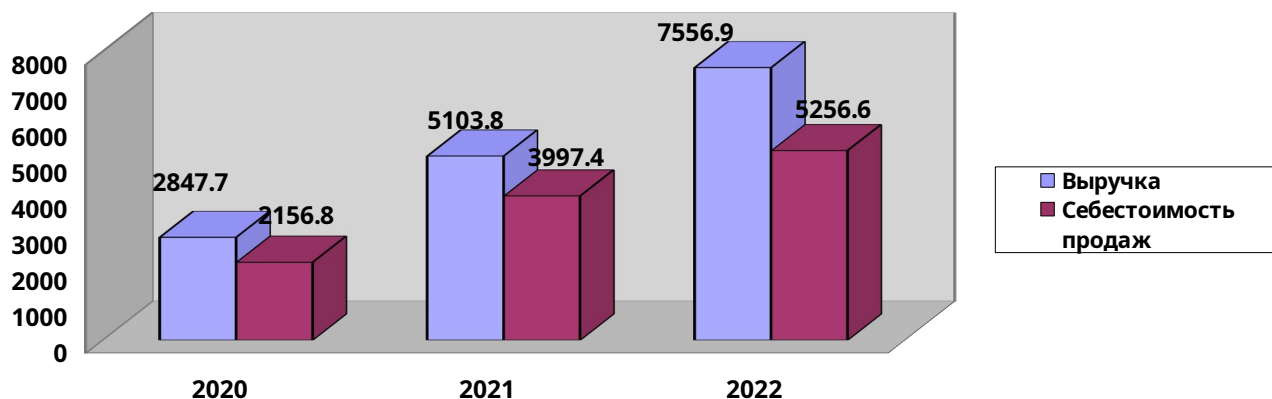


Рисунок 4 - Выручка и себестоимость продаж на предприятии ИП Мартьянов К.Н. за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Основной доход предприятие получает за счет выручки от продаж. В 2022 году выручка составила 7556,9 тыс. руб., что на 4709,2 тыс. руб. (7556,9 тыс. руб. – 2847, тыс. руб.) больше, чем в 2020 году и на 2453,1 тыс. руб. (7556,9 тыс. руб. – 5103,8 тыс. руб.) выше, чем в 2021 году.

Темп роста выручки больше темпа роста себестоимости, что свидетельствует о рациональном и эффективном использовании финансовых и трудовых ресурсов.

Поскольку выручка увеличилась больше, чем себестоимость, возросла валовая прибыль предприятия.

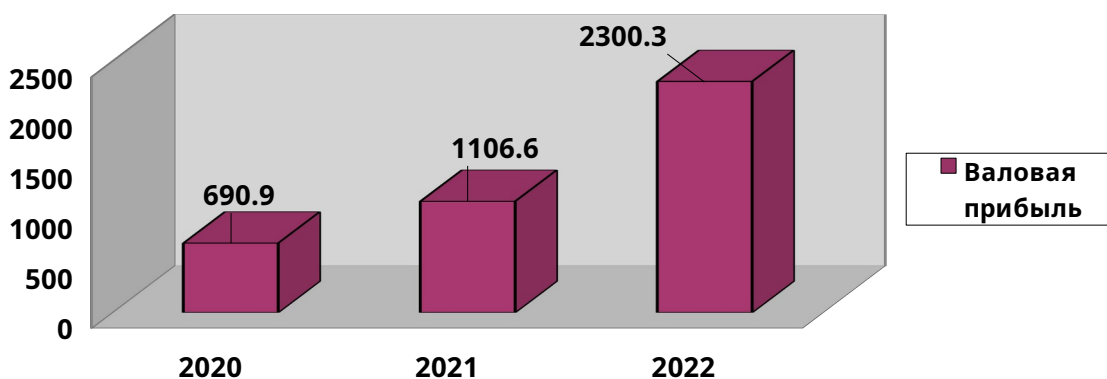


Рисунок 5 - Валовая прибыль предприятия ИП Мартьянов К.Н. за 2020-2022 гг., тыс. руб.

Валовая прибыль от реализации продукции в 2022 году, по сравнению с 2020 годом выросла на 1609,4 тыс. руб. (2300,3 тыс. руб. – 690,9 тыс. руб.) и составила 2300,3 тыс. руб., темп роста 332,94%. С 2021 года к 2022 году валовая прибыль увеличилась на 1193,9 тыс. руб. (2300,3 тыс. руб. – 1106,4 тыс. руб.)

Таблица 3 – Вертикальный анализ на предприятии ИП Мартьянов К.Н., %.

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Изменение	
				2022-2020	2022-2021
Выручка	100	100	100	0	0
Себестоимость продаж	75,74	78,32	69,56	-6,18	-8.76
Валовая прибыль	24,26	21,68	30,44	6,18	8.76
Коммерческие расходы	0,89	0,76	0,78	-0.11	0.02
Управленческие расходы	1,09	0,89	0,86	-0.23	-0.03
Прибыль (убыток)	22,28	20,03	28,79	6,51	8.49

Небольшой удельный вес коммерческих расходов указывает на конкурентоспособность продукции, либо на налаженные каналы сбыта.

Удельный вес прибыли от продаж в 2022 году увеличился на 8.49% по сравнению с 2021 годом, что указывает на рост конкурентоспособности продукции, причем не за счет цены, а в следствие повышения качества продукции и сервиса в обслуживании клиентов.

На 8.76% в 2022 году, в сравнении с 2021 годом, снизилась доля себестоимости продукции в выручке от реализации, что означает снижение затратоемкости продукции и повышение эффективности основной деятельности организации.

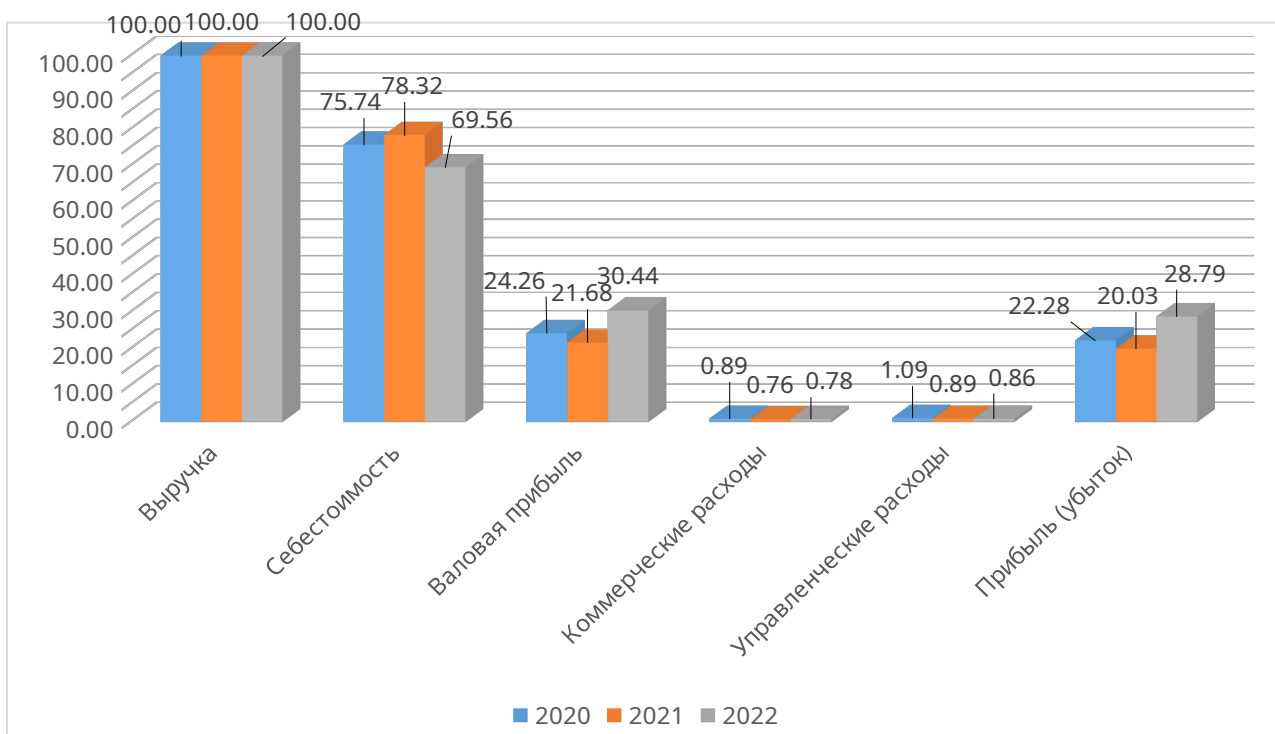


Рисунок 6 - Вертикальный анализ на предприятии ИП Мартьянов К.Н. за 2020-2022 гг., %

В 2021 и в 2022 году выросли доля валовой прибыли в выручке – что также положительно характеризует эффективность работы предприятия.

Увеличение доли прибыли в выручке говорит о том, что в целом эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия увеличилась.

Таблица 4 – Динамический анализ отчета о доходах на предприятии ИП Мартьянов К.Н., тыс. руб.

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Изменения		Темпы роста, %	
				2022-2020	2022-2021	2022/2020	2022/2021
Доходы							
Выручка	2847,7	5103,8	7556,9	4709,2	2453,1	265,37	148,06
Итого доходы	2847,7	5103,8	7556,9	4709,2	2453,1	265,37	148,06

Исходя из приведенных данных, можно сделать вывод, что к доходам предприятия относится выручка. За период с 2020 по 2022 год она

значительно выросла за счет увеличения продаж. В 2020 году выручка составляла 2487,7 тыс. руб. В 2021 году составила 5103,8 тыс. рублей. В 2022 году выручка еще увеличилась до 7556,9 тыс. руб. Сравнивая с 2020 годом, доходы увеличились на 4709,2 тыс. руб., а сравнивая с 2021 годом, доходы увеличились на 2453,1 тыс. руб. или на 48%.

Таблица 5 - Динамический анализ отчета о расходах на предприятии ИП Мартьянов К.Н., тыс. руб.

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Изменения		Темпы роста, %	
				2022-2020	2022-2021	2022/2020	2022/2021
Расходы							
Себестоимость продаж	2156,8	3997,4	5256,6	3099,8	1259,2	243,72	131,5
Коммерческие расходы	25,4	38,7	59,3	33,9	20,6	233,46	153,23
Управленческие расходы	30,9	45,3	65,1	34,2	19,8	210,68	143,71
Итого расходы	2213,1	4081,4	5381	3167,9	1299,6	687,86	428,44

По приведенным данным о расходах за 2020 - 2022 годы на предприятии ИП Мартьянов К.Н. можно сделать вывод:

Себестоимость продаж в 2020 году составляла 2156,8 тыс. руб., в 2021 году увеличилась и составила 3997,4 тыс. руб. В 2022 году себестоимость продаж составила 5256,6, с 2021 года она увеличилась на 1259,2 тыс. руб. или на 31%. С 2020 года к 2022 году себестоимость увеличилась на 3099,8 тыс. руб.

Коммерческие расходы в 2020 году составляли 25,4 тыс. руб., в 2021 году увеличились на 13,3 тыс. руб. и составили 38,7 тыс. руб. В 2022 году коммерческие расходы, в сравнении с 2021 годом также увеличились и составили 59,3 тыс. руб.

Управленческие расходы в 2021 году были 30,9 тыс. руб., в 2021 году увеличились и составили 45,3 тыс. руб. В 2022 году управленческие расходы

составили 65,1 тыс. руб., с 2021 года они увеличились на 19,8 тыс. руб. или на 43%.

Из приведенных данных в таблице можно сказать о том, что расходы увеличились за счет увеличения объема продаж.

Таблица 6 - Динамический анализ отчета о финансовых результатах на предприятии ИП Мартьянов К.Н., тыс. руб.

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Изменения		Темпы роста, %	
				2022-2020	2022-2021	2022/2020	2022/2021
Финансовые результаты							
Валовая прибыль	690,9	1106,4	2300,3	1609,4	1193,9	332,94	207,91
Прибыль (убыток)	634,6	1022,4	2175,6	1541,0	1153,2	342,83	212,79

Исходя из таблицы 6 можно сделать вывод, что в 2022 году, в сравнении с 2020 годом увеличилась валовая прибыль на 1193,9 тыс. руб. и составила 2300,3 тыс. руб. Если валовую прибыль сравнивать с 2021 годом, то к 2022 году она увеличилась на 1193,9 тыс. руб. Рост валовой прибыли наблюдается за счет увеличения доходов.

Прибыль в 2022 году составила 2175,6 тыс. руб., а в 2020 году была 634,6 тыс. руб., что говорит о том, что прибыль увеличилась на 1541,0 тыс. руб., или на 1153,2 тыс. руб. с 2021 года. Это связано с тем, что организация увеличила объемы продаж, расширив ассортимент и каналы сбыта.

Таблица 7 – Структурный анализ отчета о финансовых результатах на предприятии ИП Мартьянов К.Н., %.

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Абсолютное изменение	
				2022-2020	2022-2021
Доходы					
Выручка	100	100	100	0	0

Продолжение таблицы 7

Показатель	2020 год	2021 год	2022 год	Абсолютное изменение	
				2022-2020	2022-2021
Итого доходы	100	100	100	0	0
Расходы					
Себестоимость продаж	97,46	97,94	97,69	0,23	-0,25
Коммерческие расходы	1,15	0,95	1,1	-0,5	0,15
Управленческие расходы	1,4	1,11	1,21	-0,19	0,1
Итого расходы	100	100	100	0	0
Финансовые результаты					
Валовая прибыль	100	100	100	0	0
Прибыль (убыток)	91,85	92,41	94,58	2,73	2,17

Исходя из таблицы 7, можно сделать вывод, что в 2022 году, сравнивая с 2021 годом, на 0,25% снизилась доля себестоимости продукции в выручке от реализации, что означает снижение затратно-емкости продукции и повышение эффективности основной деятельности организации.

Основной доход предприятие получает за счет выручки (100%).

Основные расходы предприятие несет за счет себестоимости продаж (97,46% -2020 год, 97,94% - 2021 год, 97.69% - 2022 год).

Небольшой удельный вес коммерческих расходов указывает на конкурентоспособность продукции, либо на налаженные каналы сбыта.

Темп роста выручки больше темпа роста себестоимости, что свидетельствует о рациональном и эффективном использовании финансовых и трудовых ресурсов.

К 2022 году увеличилась доля чистой прибыли к выручке – это говорит о том, что в целом эффективность всей финансово-хозяйственной деятельности предприятия увеличилась.

2.3. Расчет оптимальной налоговой нагрузки предприятия ИП Мартьянов К.Н.

ИП Мартьянов К.Н. применяет патентную систему налогообложения. Организация уплачивает следующие виды налогов: налог на имущество, транспортный налог, земельный налог, а также выступает в качестве налогового агента при уплате НДФЛ, и является плательщиком страховых взносов в государственные внебюджетные фонды.

Таблица 8 – Налоги, уплаченные на предприятии ИП Мартьянов К.Н. в 2022 году, тыс. руб.

№	Виды уплачиваемых налогов	Упрощенная система налогообложения (доходы)x6%	Упрощенная система налогообложения(доходы -расходы)x15%	Патентная система налогообложения (6%)
1	Имущественный налог (ИП)	44,7	44,7	44,7
2	Имущественный налог (физ. лицо)	43,5	43,5	43,5
3	Транспортный налог (ИП)	25,8	25,8	25,8
4	Транспортный налог (физ. лицо)	16,4	16,4	16,4
5	Земельный налог (ИП)	10,7	10,7	10,7
6	Земельный налог (физ. лицо)	4,9	4,9	4,9
7	Страховые взносы за себя	43,2	43,2	43,2
8	Страховые взносы за сотрудников	592,6	592,6	592,6
9	НДФЛ за сотрудников	0	0	0
10	УСН (6%)	453,4	0	0
11	УСН (15%)	0	326,4	0
12	ПСН	0	0	7,6
	Итого	1235,2	1108,2	789,4

Таблица 9 – Источники уплаты налогов на предприятии

ИП Мартьянов К.Н. в 2022 году, тыс. руб.

№	Виды налогов	Источники уплаты налогов	Сумма налога
1	Имущественный налог	4009,1	88,2
2	Транспортный налог (ставка 25,00 руб.) (ставка 30,00 руб.) (ставка 34,00 руб.) (ставка 40,00 руб.) (ставка 45,00 руб.) (ставка 70,00 руб.) (ставка 85,00 руб.)	250,0 358,1 468,4 550,7 800,9 2585,4 4269,5	3,5 0,6 4,4 4,9 6,8 2,8 19,2
3	Земельный налог (ставка 1,5 %) Ставка 0,3%)	713,3 1633,3	10,7 4,9
4	Страховые взносы	1958,2	635,8
5	НДФЛ	1958,2	215,0
	ИТОГО	15546,0	

Рассчитаем налоговую нагрузку на предприятии ИП Мартьянов К.Н. за 2022 год по различным методикам и режимам налогообложения.

Методика, разработанная Департаментом налоговой политики Министерства финансов России

Налоговая нагрузка рассчитывается по следующей формуле:

$$НН = \frac{A}{B+B} \times 100\%, \quad (13)$$

где: А – общая сумма всех уплаченных налогов.

Б – выручка от реализации.

В – внереализационные доходы.

$$НН_{\text{УСН (6\%)}} = \frac{1235,2 \text{ тыс. руб.}}{7556,9 \text{ тыс. руб.} + 0} \times 100\% = 16,3$$

$$НН_{\text{УСН (15\%)}} = \frac{1108,2 \text{ тыс. руб.}}{7556,9 \text{ тыс. руб.} + 0} \times 100\% = 14,7$$

$$\text{НН}_{\text{исн}} = \frac{789,4 \text{ тыс. руб.}}{7556,9 \text{ тыс. руб.} + 0} \times 100\% = 10,4$$

Методика М.Н. Крейниной.

Налоговая нагрузка рассчитывается по формуле:

$$\text{НН} = \frac{A - B - B}{A - B} \times 100\% \quad (14)$$

где: А - выручка от реализации за исключением косвенных налогов;

Б – издержки производства за исключением косвенных налогов;

В - чистая прибыль.

НН

$$= \frac{7556,9 \text{ тыс. руб.} - (5256,6 \text{ тыс. руб.} + 59,3 \text{ тыс. руб.} + 65,1 \text{ тыс. руб.}) - 2175,6 \text{ тыс. руб.}}{7556,9 \text{ тыс. руб.} - 5381 \text{ тыс. руб.}}$$

$$= 0,013$$

Методика М.И. Литвина.

Налоговая нагрузка рассчитывается по формуле:

$$\text{НН} = \frac{A}{B} \times 100\% \quad (15)$$

где: А – сумма налогов;

Б – размер источника средств уплаты налогов.

В сумму налоговых платежей включаются все налоги, уплачиваемые организацией, с учетом НДС/Л.

$$\text{НН}_{\text{исн (6%)}} = \frac{1235,2 \text{ тыс. руб.} + 214,9 \text{ тыс. руб.}}{15546 \text{ тыс. руб.}} \times 100\% = 9,3$$

$$\text{НН} = \frac{A}{B} \times 100\% = \frac{1108,2 \text{ тыс. руб.} + 214,9 \text{ тыс. руб.}}{15546 \text{ тыс. руб.}} \times 100\% = 8,5$$

$$\text{НН}_{\text{псн}}^{\text{всн(15\%)}} = \frac{A}{B} \times 100\% = \frac{789,4 \text{ тыс. руб.} + 214,9 \text{ тыс. руб.}}{15546 \text{ тыс. руб.}} \times 100\% = 6,5$$

Методика Е.А. Кировой.

Налоговая нагрузка рассчитывается по формуле:

$$\text{НН} = \frac{A+B}{B} \times 100\% \quad (16)$$

где: А –налоговые платежи

Б – отчисления на социальные нужды

В – вновь созданная стоимость.

Вновь созданную стоимость можно рассчитать по формуле:

$$B \text{ (вновь созданная стоимость)} = \text{ОТ} + \text{НП} + \text{ВП} + \text{П}, \quad (17)$$

где: ОТ - оплата труда;

НП - налоговые платежи;

ВП - платежи во внебюджетные фонды;

П - прибыль организации.

$$B_{\text{всн(6\%)}} = 1958,2 + 599,4 + 635,8 + 2175,6 = 5369,0 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{НН}_{\text{всн(6\%)}} = \frac{599,4 + 635,8}{5369} \times 100\% = 23,0$$

$$B_{\text{УСН}(15\%)} = 1958,2 + 472,4 + 635,8 + 2175,6 = 5242,0 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{НН}_{\text{УСН}(15\%)} = \frac{472,4 + 635,8}{5242} \times 100\% = 21,1$$

$$B_{\text{УСН}(6\%)} = 1958,2 + 153,6 + 635,8 + 2175,6 = 4933,2 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{НН}_{\text{УСН}(6\%)} = \frac{153,6 + 635,8}{4933,2} \times 100\% = 16,0$$

При всем многообразии методик определения налоговой нагрузки, большинство из них несовершенно.

Так показатель налоговой нагрузки, рассчитанный в соответствии с методикой Департамента налоговой политики Минфина России, не характеризует влияния налогов на финансовое состояние экономического субъекта, поскольку не учитывает долю каждого налога в выручке от реализации.

Методика М.Н. Крейниной является не очень удачной, так как в этой методике берется только прибыль. Поэтому невозможно ее применить для расчета нагрузки специальных налоговых режимов (УСН, ПСН) из-за отсутствия показателей.

Согласно методике Е.А. Кировой необходимо различать два показателя, характеризующих налоговую нагрузку: абсолютный и относительный. При этом показатель абсолютной налоговой нагрузки не показывает всей тяжести налоговых обязательств предприятия. Другими словами, методика не учитывает влияния таких показателей, как рентабельность, оборачиваемость оборотных активов, трудоемкость, и не дает возможности прогнозировать динамику активности хозяйствующего субъекта.

Методика расчета налоговой нагрузки М.И. Литвина включает в расчет налог на доходы физических лиц, хотя плательщиком данного налога

предприятие не является, а всего лишь выполняет функции налогового агента.

3. Рекомендации по выбору оптимальной системы налогообложения на предприятии ИП Мартьянов К.Н.

Проведем сравнительный анализ и оценку эффективности применения УСН и ПСН, исходя из данных исследуемого предприятия.

Таблица 10 - Сравнительная оценка налоговой нагрузки на предприятии ИП Мартьянов К.Н.

Методика	УСН (6%)	УСН(15%)	ПСН
Методика, разработанная Департаментом налоговой политики Министерства финансов России	16,3	14,7	10,4
Методика М.Н. Крейниной	-	-	-
Методика М.И. Литвина	9,3	8,5	6,5
Методика Е.А. Кировой	23,0	21,1	16,0

Более наглядно уровень налоговой нагрузки представим на рисунке 7.

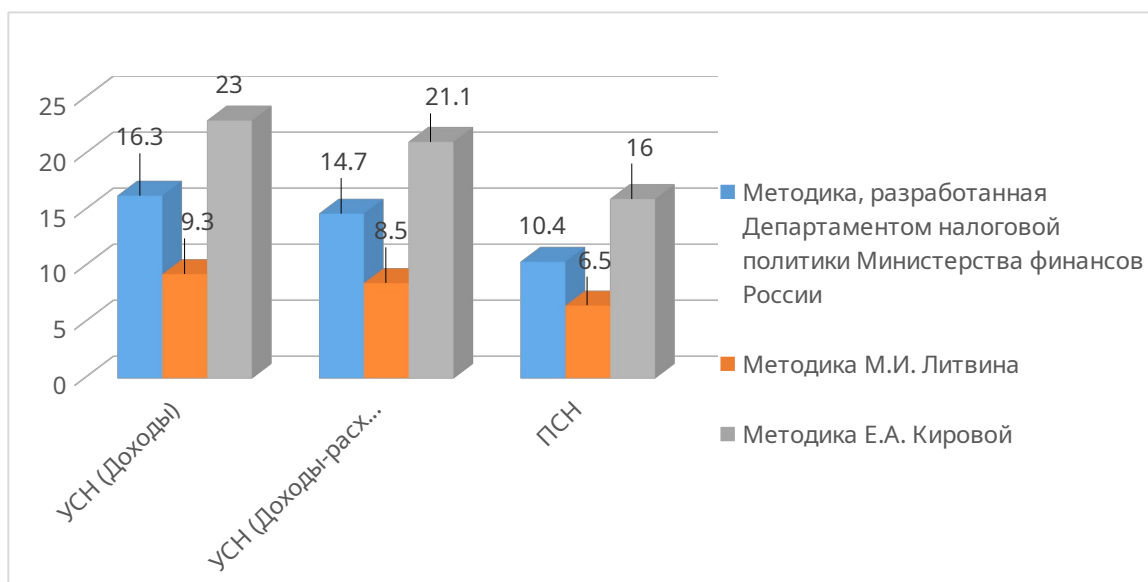


Рисунок 7 - Сравнительный уровень налоговой нагрузки при разных режимах налогообложения, %

Согласно сведений о среднеотраслевых показателях налоговой нагрузки, рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг и рентабельности активов организаций по видам экономической деятельности, характеризующих финансово – хозяйственную деятельность налогоплательщиков за 2022 год, налоговая нагрузка пищевых продуктов должна составлять 15,5%.

Из приведенного анализа можно отметить, что налоговая нагрузка М.И. Литвина слишком низкая: при системе налогообложения УСН (доходы) нагрузка составляет 9,3%; при системе налогообложения УСН (доходы – расходы) нагрузка составляет 8,5%; при ПСН – 6,5%, что может привлечь Федеральную налоговую службу к проведению налоговой проверки.

По итогам проведенных расчетов, можно сделать вывод, что самой привлекательной налоговой системой для предприятия является Упрощенная система налогообложения с объектом доходы-расходы x15%.

Заключение

В своей деятельности малый бизнес сталкивается с очень большим количеством проблем, которые тормозят его развитие. Основная задача в области налогообложения индивидуальных предпринимателей заключается в разработке системы, создающей стимулы для развития малого предпринимательства и одновременно предусматривающей меры, в максимально возможной степени ограничивающей возможности злоупотреблений с использованием этой системы.

В процессе выполнения работы была подготовлена и обоснована теоретическая база для исследования экономической деятельности конкретного выбранного предприятия, проведен анализ экономической деятельности предприятия и сравнительный анализ налоговой нагрузки, разработаны рекомендации по совершенствованию налогообложения для предприятия ИП Мартьянов К.Н.

Большие возможности в плане оптимизации налогообложения дает патентная система налогообложения. Ее могут использовать индивидуальные предприниматели, имеющие численность сотрудников не более 15 человек, и занимающиеся видом деятельности, входящим в список, разрешенный для патента. Доходы от всех видов патентной деятельности не должны превышать 60 миллионов год. Патент получается на срок от 1 месяца до года. Патенты можно получить сразу на несколько видов деятельности.

Преимуществами являются:

- отсутствие налоговой отчетности в виде деклараций;
- возможность получить налоговые каникулы на 2 года;
- налог выплачивается один раз в год.

Любая организация, стремящаяся вести свой бизнес успешно, должна осуществлять контроль и проверку правильности начисления налогов. Ключевым аспектом оптимизации налогообложения является то, что

коммерческая выгода от оптимизации должна превышать денежные вложения, связанные с ее реализацией.

Список использованных источников и литературы

Законодательные и нормативно-методические документы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 28.12.2016) Федерального закона от 31 июля 1998г. №147-ФЗ «О введении в действие части первой Налогового кодекса Российской Федерации» часть первая НК РФ была введена в действие с 1 января 1999г.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117–ФЗ (ред. от 28.11.2018 № 326 ФЗ);
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197–ФЗ (ред. от 30.12.2018)
4. Федеральный закон №118 «О введении в действие второй части Налогового кодекса Российской Федерации и внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации о налогах» с 1 января 2001г.
5. Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.1998 N 1598)

Литература

6. Агапова, Т. А. Макроэкономика: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки "Экономика" / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина ; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, Ин-т переподгот. И повышения квалификации преподавателей гуманитар. и соц. наук. - 10-е изд., перераб. и доп. - [Москва]: Московский финансово-промышленный университет "Синергия", 2013. - 559 с.

7. Акельев Е.С., Ермушко Ж.А. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебное пособие для вузов /Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ)/Томск: Изд-во ТПУ, 2019. 315 с.
8. Аронов, А. В. Налоговая политика и налоговое администрирование: учебное пособие / А. В. Аронов, В. А. Кашин. - 2-е изд.- Москва : Магистр: ИНФРА-М, 2017. - 544 с.
9. Бабаев Ю.А. бухгалтерский учет и анализ. Основы теории для бакалавров экономики: Учебник / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров; Финансовый Универ. при Правительстве РФ. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА–М, 2019. 302 с.
10. Балашов А.И., Тертышный С.А. Экономика: учебник / Москва: Инфра–ММагистр, 2018. 432 с
11. Богданова, Е.П. Налоги и налогообложение Российской Федерации [Текст]: учеб. пособие / Е.П. Богданова. – Москва: Московская финансово-промышленная академия, 2010.-428 с.
12. Боговиз А.В., Строителева Е.В. Современное состояние системы налогообложения отдельных видов предпринимательской деятельности // Вестник Алтайской академии экономики и прав. 2018. № 1.
13. Бреславцева Н.А., Михайлова Н.В., Гончаренко О.Н. Бухгалтерский учет: учебное пособие для вузов / Ростов–на–Дону: Феникс, 2012. 318 с.
14. Валеева Ю.С. Розничные торговые сети: современные тенденции и особенности управления. Казань: Печать–сервис XXI век, 2012. 68 с.
15. Варламов С.А., Марчук М.В. Бухгалтерский учет в торговле. // СПб.: Питер, 2013. 128 с.
16. Викторова, Н. Г. Управление налогообложением и налоговыми рисками резидентов технопарков в сфере высоких технологий: монография / Н. Г. Викторова. - Москва: ИНФРА-М, 2013. – 167 с.

17. Гончаренко Л. И. Налоги и налоговая система Российской Федерации: учебник и практикум для академического бакалавриата / М.: Издательств, 2018.о 541 с.
18. Дорофеева, Н. Налоговое администрирование: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности "Налоги и налогообложение" / Н. А. Дорофеева, А. В. Брилон, Н. В. Брилон. - Москва:2019. – 156 с.
19. Евстигнеев, Е. Н. Налоговый менеджмент и налоговое планирование в России [Текст]: Монография / Е. Н. Евстигнеев, Н. Г. Викторова. - Москва : ИНФРА-М, 2016. – 270 с.
20. Еленич Г.И. Нормирование товарных потерь в розничной торговле // Микроэкономика. 2012. № 5.
21. Ефимова, С.А. Краткий курс по налогам и налогообложению [Текст]: учеб. пособие / С.А. Ефимова. – 2-е изд., перераб.-Москва: ОМЕГА-КНИГА, 2011.-159 с.
22. Жидкова Е. Ю. Налоги и налогообложение: учеб.пособие / 2–е изд., перераб. и доп. М. : Эксмо, 2012. 480 с.
23. Захарьин, В. Р. Налоги и налогообложение: учебное пособие для студентов учреждений среднего профессионального образования, обучающихся по группе специальностей "Экономика и управление" / В. Р. Захарьин. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2015. - 336 с. 74
24. Кислицына В.В. Маркетинг: учебник / Москва: Форум Инфра–М, 2018.464 с.
25. Кондраков Н.П., Кондраков И.Н. Основы малого и среднего предпринимательства: практическое пособие / Москва: Инфра–М, 2013. 445 с.
26. Лыкова, Л. Н. Налоги и налогообложение [Текст]: учебник и практикум для академического бакалавриата: для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / Л. Н.

Лыкова; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова, Экон. фак., Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации. - Москва : Юрайт, 2015. - 353 с. 5экз.

27. Майбуров, И.А. Теория и история налогообложения [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложения» / И.А. Майбуров, Н.В. Ушаков, М.Е. Косов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ЮНИТИ, 2010. – 423 с. 7

28. Маклакова Т.Г. Развитие движения "справедливая торговля" в России: – Проблемы управления рыночной экономикой: межрегиональный сборник научных трудов

29. Малис, Н. И. Налоговый учет: учебное пособие для студентов, обучающихся по экономическим специальностям / Н. И. Малис, А. В. Толкушкин. - Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2016. – 576 с.

30. Мамрукова, О.И. Налоги и налогообложение [Текст]: учеб. пособие / О.И. Мамрукова. – 8-е изд., перераб. – ОМЕГА-Л, 2010. -310 с.

31. Медушевская, Д. В. Родионова// Налоги–журнал. –2015. –№1. –С. 45–48

32. Мешкова, Д. А. Налогообложение организаций в Российской Федерации: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям подготовки "Экономика" (профили "Налоги и налогообложение", "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит"), "Менеджмент" (профили "Менеджмент организации", "Финансовый менеджмент"), "Государственное и муниципальное управление" (квалификация (степень) "бакалавр") / Д. А. Мешкова, Ю. А. Топчи ; ред. А. З. Дадашев. - Москва : Дашков и К°, 2015. - 160 с.

33. Никулина Н.Н., Суходоева Л.Ф., Эриашвили Н.Д. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения: учебное пособие для вузов / Москва: ЮНИТИ, 2012. 319 с.

34. Руднева А.О. Международная торговля: учебное пособие для вузов / Москва: Инфра–М, 2013. 233 с.

35. Сидоркин В. В., Еремин В. В., Нехорошев Ю. С. Розничная торговля и ее функции [Текст]: – Энергия молодых – экономике России: сборник научных трудов XIV Международной научно–практической конференции студентов и молодых ученых, г. Томск, 9–11 апреля 2013 г. в 2 ч. 2013.

36. Халевинская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / 3–е изд., перераб. и доп. /Москва: Магистр Инфра–М, 2013. 400 с.

37. Чеглов В.П. Экономика и организация управления розничными и торговыми сетями: учебное пособие для вузов / Москва: Вузовский учебник Инфра–М, 2012. 288 с

38. Черника Д.Г., Шмелева Ю.Д. Налоги и налогообложение: учебник и практикум для СПО / 2–е изд., перераб. и доп. М.: Издательство Юрайт, 2018.495 с.

39. Щербович Е.В., Рахимов Т.Р. История развития биржевой торговли– Проблемы управления рыночной экономикой: межрегиональный сборник научных трудов 2018.

Электронные ресурсы

40. Информационно правовой портал <http://konsultant.ru/>

41. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации <https://www.minfin.ru/>

42. Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации <https://www.nalog.ru/>

43. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: – федеральный закон от 06.12.2011 N 402–ФЗ (ред. От 16.11.2019) URL: http://www.glavbukh.ru/npd/edoc/99_902316088(дата обращения 23.05.2023)

44. О ведении бухгалтерского учета [Электронный ресурс]: – Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 24.12.2010) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 N 1598) URL : [https:// www.consultant.ru /document/cons_doc_ LAW_ 20081/7f678d1321c139704a2a4d31f0ccd5a03ec5fb51](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/7f678d1321c139704a2a4d31f0ccd5a03ec5fb51) / (дата обращения 24.05.2023 г.)

45. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: [Электронный ресурс]: – федеральный закон от 28.12.2009N 381–ФЗ (ред. От 31.12.2019) URL:<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=173647> (дата обращения 29.05.2023 г.)

46. Об учете и оформлению товаров на предприятиях торговли [Электронный ресурс]: – Методические рекомендации по учёту и оформлению операций приёмки, хранения и отпуска товаров на предприятиях торговли, утвержденных письмом Комитета Российской Федерации по торговле 10 июля 1996 г. за №1–794/32–5URL: <http://base.consultant.ru/> (Дата обращения 29.05.2023 г.)

47. План счетов [Электронный ресурс]: – Приказом Минфина РФ от 31 октября 2000г. N94н (в редакции от 08.11.2010)

48. Экономико–правовая библиотека [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.vuzlib.net>.