

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Костромской государственный университет»  
(КГУ)

УДК 336.22:671

УТВЕРЖДАЮ  
Проректор по научной работе

\_\_\_\_\_ В. В. Груздев

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2020 г.

ОТЧЕТ О НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ  
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ  
НАГРУЗКИ В ЮВЕЛИРНОЙ ОТРАСЛИ

Х. Д. № 01-НИР/20

Начальник УНИД

Л. А. Исакова

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

Руководитель темы

М. И. Беркович

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

Кострома 2020

## СПИСОК ИСПОЛНИТЕЛЕЙ

Руководитель темы,

М. И. Беркович

д. э. н., профессор

---

подпись, дата

Исполнители темы

к. э. н., доцент

О. В. Мироненко

---

подпись, дата

к. э. н., доцент

О. Ю. Семенова

---

подпись, дата

к. э. н., доцент

Н. Д. Смирнова

---

подпись, дата

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	14
1 ОБОСНОВАНИЕ МОДЕЛИ РАСЧЕТА УРОВНЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ И НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ: ОБЩИЙ ПОДХОД	21
1.1 Контент-анализ критической оценки методик расчета налоговой нагрузки организаций	21
1.2 Построение финансовой модели, обосновывающей факторы, влияющие на налоговую нагрузку по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль организаций	71
2 АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ЮВЕЛИРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ	94
2.1 Анализ ювелирной отрасли	94
2.2 Анализ ценообразования в ювелирной отрасли	134
2.3 Особенности налогообложения предприятий ювелирной отрасли	145
3 ОБОСНОВАНИЕ УРОВНЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ И НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ЮВЕЛИРНОЙ ОТРАСЛИ	154
3.1 Обоснование уровня налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов ювелирной отрасли Российской Федерации на основании статистических данных о результатах торгово-производственной деятельности организаций	154
3.2 Апробация разработанной финансовой модели расчета уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль на основе отчетных и оперативных данных организаций ювелирной отрасли Костромской области	160

4	РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАЛЬКУЛЯТОРА ПО РАСЧЕТУ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ	176
4.1	Анализ использования Калькулятора по расчету налоговой нагрузки	176
4.2	Предложения по оптимизации использования Калькулятора по расчету налоговой нагрузки	187
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ	195
	СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	206
	ПРИЛОЖЕНИЕ А. Методология исследования проблемы финансово-экономического обоснования налоговой нагрузки налогоплательщика	2017
	ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Толкование термина «налоговая нагрузка»	219
	ПРИЛОЖЕНИЕ В. Методики расчета налоговой нагрузки	221
	ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Расчет налоговой нагрузки налогоплательщиков, налоговых агентов, плательщиков страховых взносов	227
	ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Анализ уровня налоговой нагрузки налогоплательщика, налогового агента, плательщика страховых взносов	228
	ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Результаты расчета среднеотраслевой налоговой нагрузки и среднеотраслевых индикаторов для среднего предприятия с видом деятельности по ОКВЭД «Производство ювелирных изделий, бижутерии и подобных товаров», осуществляемой в Костромской области при помощи Налогового калькулятора	229
	ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. Анализ налоговой отчетности по НДС	230
	ПРИЛОЖЕНИЕ З. Анализ бухгалтерской и налоговой отчетности в части налога на прибыль	231
	ПРИЛОЖЕНИЕ И. Расчет налоговой нагрузки на общей системе налогообложения по налогу на прибыль и НДС (изменяется фактор «Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС»)	234
	ПРИЛОЖЕНИЕ К. Расчет налоговой нагрузки на общей системе	237

налогообложения по налогу на прибыль и НДС (изменяется фактор «Рентабельность проданных товаров»)

ПРИЛОЖЕНИЕ Л. Расчет налоговой нагрузки на общей системе 240  
налогообложения по налогу на прибыль и НДС (изменяется фактор «Доля расходов, не формирующих НДС к вычету к общей сумме расходов»)

ПРИЛОЖЕНИЕ М. Исходные данные для регрессионного анализа 243  
влияния на налоговую нагрузку по НДС и налогу на прибыль трех факторов (транспонированная таблица)

ПРИЛОЖЕНИЕ Н. Вывод итогов регрессионного анализа влияния 247  
факторов на совокупную налоговую нагрузку по НДС и налогу на прибыль к сумме доходов без НДС

## РЕФЕРАТ

Отчет 248 с., 4 ч., 54 рис., 32 табл., 75 источников, 13 прил.

### ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В ЮВЕЛИРНОЙ ОТРАСЛИ

Объект исследования: ювелирная отрасль.

Предмет исследования – проблема финансово-экономического обоснования налоговой нагрузки в ювелирной отрасли.

Цель исследования – обоснование, разработка и последующая апробация многофакторной модели, отражающей состав факторов и их влияние на уровень налоговой нагрузки налогоплательщика по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль, что позволит урегулировать интересы Федеральных налоговых органов и хозяйствующих субъектов ювелирной отрасли.

В работе выполнен критический анализ нормативных и теоретических подходов и методик расчета налоговой нагрузки, на основе которого сформулированы основополагающие принципы построения финансовой модели исчисления налоговой нагрузки организаций, прежде всего, по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль организации. Принципы учитывают одновременно общие и индивидуальные требования, предъявляемые каждым участником налоговых правоотношений к финансовой модели исчисления налоговой нагрузки. Построена финансовая модель исчисления уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль, отражающая специфику деятельности организации и факторы, влияющие на уровень налоговой нагрузки. Проведен подробный анализ и определена специфика функционирования организаций ювелирного сектора российской экономики.

В результате апробации разработанной финансовой модели по статистическим данным результатов деятельности ювелирной отрасли в Российской Федерации, а также данным организаций ювелирной отрасли

Костромской области, осуществлено обоснование уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль хозяйствующих субъектов ювелирной отрасли. Разработано методическое обеспечение расчета налоговой нагрузки с учетом факторов, ее определяющих. Определены подходы к оценке добросовестности налогоплательщика, в том числе с использованием маркеров «налоговая нагрузка по НДС», «налоговая нагрузка по налогу на прибыль» и уровень средней заработной платы работников.

Научная новизна исследования состоит в:

- усовершенствовании подхода к исчислению уровня налоговой нагрузки организации, в том числе применяющей общую систему налогообложения,
- формулировке принципов построения финансовой модели исчисления налоговой нагрузки организации (согласование интересов участников налоговых правоотношений, прозрачность финансовой модели исчисления уровня налоговой нагрузки, учет специфики деятельности, влияющей на уровень налоговой нагрузки, обоснованность и контроль правильности исчисления уровня налоговой нагрузки) с условием их одновременного применения;
- обосновании системы взаимосвязанных показателей, характеризующих специфику деятельности организации;
- разработке методического инструментария для финансово-экономического обоснования налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль налогоплательщиков, в том числе в ювелирной отрасли;
- разработке принципов построения и системы показателей Калькулятора по расчету налоговой нагрузки с учетом разработанной финансовой модели исчисления уровня налоговой нагрузки.

В качестве рекомендаций по внедрению результатов НИР разработаны предложения по оптимизации Калькулятора по расчету налоговой нагрузки.

Результаты исследования могут найти применение в осуществлении налоговых правоотношений и в образовательном процессе профильных учебных заведений.

Значимость работы для:

– налоговой службы заключается в обоснованности предпроверочного налогового контроля, оценке выборки для выездных проверок, мониторинге налогоплательщиков, возможности обоснования действительного уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль;

– налогоплательщиков – в возможности более точной оценки налоговых рисков, обосновании сумм взыскания налогов и сборов, в том числе налога на добавленную стоимость и налога на прибыль.

Результаты работы могут быть использованы в деятельности ФНС, в частности, служить основой конструктивного диалога между участниками налоговых правоотношений.

## ОПРЕДЕЛЕНИЯ

В настоящем отчете о НИР применяют следующие термины с соответствующими определениями.

Налоговая система	система, функционирующая на основе налогового законодательства, включающую совокупность всех налогов, сборов и страховых взносов, принятых в России, а также их администраторов (государственных органов) и плательщиков
Налог	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
Сбор	обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого обусловлена осуществлением в пределах территории, на которой введен сбор, отдельных видов предпринимательской деятельности
Страховые взносы	обязательные платежи на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, на обязательное медицинское страхование,

	<p>взимаемые с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения реализации прав застрахованных лиц на получение страхового обеспечения по соответствующему виду обязательного социального страхования. Страховыми взносами также признаются взносы, взимаемые с организаций в целях дополнительного социального обеспечения отдельных категорий физических лиц</p>
Налоговый контроль	<p>деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном НК РФ</p>
Налоговый мониторинг	<p>деятельность уполномоченных органов по контролю правильности исчисления (удержания), полноты и своевременности уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов, обязанность по уплате (перечислению) которых в соответствии с НК РФ возложена на налогоплательщика (плательщика сбора, плательщика страховых взносов, налогового агента) - организацию</p>
Система внутреннего контроля	<p>система внутреннего контроля за совершаемыми фактами хозяйственной жизни и правильностью исчисления (удержания), полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов как совокупность организационной структуры, методик и процедур, утвержденных организацией для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности (в том числе достижения финансовых и операционных показателей, сохранности активов), выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации при исчислении (удержании) налогов, сборов, страховых взносов, полноты и</p>

	своевременности их уплаты (перечисления), а также для своевременной подготовки бухгалтерской (финансовой), налоговой и иной отчетности организации
Налоговое планирование	процесс планирования и организации хозяйствующим субъектом своей экономической деятельности, направленный на минимизацию уплачиваемых налогов, сборов и страховых взносов с применением законодательно разрешенных способов налоговой оптимизации
Налоговая нагрузка	абсолютный показатель, выражающийся в сумме налогов, сборов и страховых взносов, уплачиваемых хозяйствующим субъектом
Налоговая нагрузка	относительный показатель, характеризующий долю налогов, сборов и страховых взносов, уплачиваемых хозяйствующим субъектом, в общей сумме его доходов
Среднеотраслевая налоговая нагрузка	соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и оборота (выручки) организаций по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата)
Совокупная налоговая нагрузка	расчетный суммарный объем денежных средств, подлежащих уплате в виде ввозных таможенных пошлин (за исключением особых видов пошлин, применение которых вызвано мерами по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли товарами, в соответствии с законодательством РФ), федеральных налогов (за исключением акцизов, налога на добавленную стоимость на товары, производимые на территории Российской Федерации) и взносов в государственные внебюджетные фонды (за исключением взносов в Пенсионный фонд РФ) инвестором, осуществляющим инвестиционный проект на день начала

	финансирования инвестиционных проектов
«Безопасная» доля вычетов по НДС	величина, превышение которой привлекает внимание налоговых органов к налогоплательщикам
Средняя доля налоговых вычетов по НДС по региону	отношение суммы налоговых вычетов по НДС по данным отчета 1-НДС по соответствующему региону к сумме НДС, исчисленной по налогооблагаемым объектам, по данным отчета 1-НДС по соответствующему региону
Налоговая нагрузка по НДС	отношение суммы НДС к уплате в бюджет к налоговой базе по налоговым декларациям по НДС за налоговый период
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль	отношение суммы фактически уплаченного налога на прибыль за налоговый период к сумме доходов за налоговый (отчетный) период
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль	отношение суммы исчисленного налога на прибыль к сумме доходов от реализации и внереализационных доходов за налоговый (отчетный) период

## ОБОЗНАЧЕНИЯ И СОКРАЩЕНИЯ

ВЭД	внешнеэкономическая деятельность
ЕНВД	единый налог на вмененный доход
ЖКХ	жилищно-коммунальное хозяйство
ИП	индивидуальный предприниматель
ИФНС	инспекция Федеральной налоговой службы
МСП	субъекты малого и среднего предпринимательства
НБ	налоговая база
НДПИ	налог на добычу полезных ископаемых
НДС	налог на добавленную стоимость
НДФЛ	налог на доходы физических лиц
НИР	научно-исследовательская работа
НК РФ	Налоговый кодекс Российской Федерации
НН	налоговая нагрузка
ОКВЭД	Общероссийский классификатор видов экономической деятельности
ПФР	Пенсионный фонд России
РФ	Российская Федерация
РГПП	Российская государственная пробирная палата
СМИ	средства массовой информации
СрННвд	средняя налоговая нагрузка по виду экономической деятельности
СУР АСК	система управления рисками автоматизированная система контроля
ТД	торговый дом
УСН	упрощенная система налогообложения
ФЗ	Федеральный закон
ФНС	Федеральная налоговая служба
ФТС	Федеральная таможенная служба
ЮО	ювелирная отрасль

## ВВЕДЕНИЕ

Современная система налогообложения выступает основным инструментом обеспечения благосостояния и развития общества, функционирования государства в целом. Она отличается гибкостью, предоставляя налогоплательщикам возможность осуществления налогового планирования, предлагая законные способы налоговой оптимизации и снижения налоговой нагрузки. Вместе с тем, хозяйствующие субъекты в силу разных причин не всегда могут разработать оптимальную налоговую политику, обеспечивающую минимизацию налоговых платежей, и поэтому применяют другие модели налогового поведения, в частности, уклонение от уплаты налогов, в том числе посредством применения «серых схем» и выплаты «зарботной платы в конверте»; уплату налогов в соответствии с законодательством без применения специальных методов их снижения и др. В результате не обеспечивается реализация основной функции налоговой системы – пополняемость бюджетов всех уровней. Следовательно, можно сказать, что действующая система государственного регулирования в области налогообложения не в полной мере обеспечивает заинтересованность организаций в развитии прозрачного, с точки зрения налогообложения, бизнеса.

Поскольку хозяйствующие субъекты не всегда добровольно и добросовестно исполняют обязанность по правильному начислению, своевременной и полной оплате налогов, в Российской Федерации организована система налогового контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном Налоговым кодексом Российской Федерации. Мероприятия налогового контроля проводятся в различных формах для достижения высокого уровня налоговой дисциплины, при которой исключается возможность нарушения налогового законодательства, а также для построения совершенной налоговой системы. В настоящее время крупными налогоплательщиками активно апробируется налоговый мониторинг,

рассчитанный исключительно на дисциплинированных и сознательных субъектов налоговых правоотношений.

Налоговый контроль опирается на действующее налоговое законодательство – кодексы, постановления, приказы, письма, инструкции, методики и прочие документы. На законодательном уровне определен ряд критериев, на основе которых налоговые органы определяют необходимость проведения в отношении налогоплательщика выездной налоговой проверки. Выполняя функции налогового контроля, они также используют показатель «средней заработной платы работников» для оценки добросовестности налогоплательщиков.

Научное исследование проблемы расчета налоговой нагрузки в аспекте оценки риска проведения налоговыми органами выездной проверки в отношении субъекта хозяйствования конкретных отраслей представляется весьма актуальным. Это подтверждается большим количеством мнений ученых и специалистов-практиков, указывающих на недостаточную научную обоснованность и отсутствие учета отраслевой специфики деятельности хозяйствующих субъектов.

В качестве одного из критериев выявления у налогоплательщика нарушений законодательства о налогах и сборах применяется показатель налоговой нагрузки. Вопрос расчета налоговой нагрузки весьма спорен, так как существует большое количество и подходов к понятию налоговой нагрузки, и методик ее расчета.

Поэтому наряду с изучением законодательных аспектов налогообложения организаций в работе исследовано научное толкование понятия налоговой нагрузки ведущих экономистов (Лаффер А., Юсти Ф., Бифельд А., Гок К., Колчин С. П., Пепеляев С. Г., Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Майбурова И. А., Левкин А. В., Паскачев А. Б., Садыгов Ф. К., Саакян Р. С., Лазутина Д. В., Архипцева Л. М., Богачева О. В., Черник Д. П., Брызгалин А. В., Пансков В. Г., Топорнин Б. В.).

Исследованы применяемые методики анализа налоговой нагрузки – Департамента налоговой политики Минфина России, Крейниной М. Н., Кадушина А. И. и Михайловой Н. Б., Кировой Е. А., Литвина М. И., Пасько О. Ф., Островенко Т. К., Чипуренко Е.В., Семеновой О. Ю. и Смирновой Н. Д.

Основные различия исследованных методических подходов состоят в определении структуры налогов, включаемых в расчет налоговой нагрузки; состояния учитываемых налогов (уплаченные или начисленные); интегрального показателя, с которым сравнивают сумму налогов.

В рамках исследования обобщены научные подходы, определяющие направления совершенствования методической базы расчета налоговой нагрузки таких авторов как Трунцевский Ю. В., Курмаев И. Т., Коростелкина И. А., Толмачева О. И., Асриян М. А.

Критическая оценка методик расчета налоговой нагрузки показала отсутствие единого подхода к понятию и расчету налоговой нагрузки налогоплательщика. При этом установлено, что значительная часть ученых, практиков, а также документы налоговых органов отмечают существование факторов, влияющих на налоговую нагрузку.

Также установлено, что несовершенство налогового законодательства в части расчета и анализа налоговой нагрузки и необходимость осуществления налогового контроля (форма которого определяется, в том числе, уровнем налоговой нагрузки) закономерно приводит к конфликту интересов налоговых органов и налогоплательщиков, в том числе, предприятий ювелирной отрасли.

Обобщение и анализ результатов научных и практико-ориентированных трудов различных авторов позволили создать информационно-методическую базу для дальнейшего исследования и решения проблемы финансово-экономического обоснования налоговой нагрузки в ювелирной отрасли.

Сформулирована следующая *гипотеза научного исследования*: уровень налоговой нагрузки налогоплательщика формируется под влиянием отраслевых и организационных факторов его хозяйственной деятельности, которые должны

учитываться при исчислении среднеотраслевых значений налоговой нагрузки для целей налогового контроля.

В рамках гипотезы *предметом исследования* стала проблема финансово-экономического обоснования налоговой нагрузки в ювелирной отрасли.

*Цель исследования* – обоснование, разработка и последующая апробация многофакторной модели, отражающей состав факторов и их влияние на уровень налоговой нагрузки налогоплательщика по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль, что позволит урегулировать интересы Федеральных налоговых органов и хозяйствующих субъектов ювелирной отрасли.

*Объект исследования:* ювелирная отрасль.

Актуализированы, в рамках цели настоящего исследования, следующие направления совершенствования методики расчета налоговой нагрузки и ее применения:

- 1) законодательное закрепление понятия «налоговая нагрузка»;
- 2) определение принципов расчета уровня налоговой нагрузки;
- 3) формирование единой методики расчета налоговой нагрузки и ее закрепление на законодательном уровне;
- 4) установление факторов, влияющих на налоговую нагрузку по НДС и налогу на прибыль;
- 5) установление порядка формирования показателей, используемых при расчете налоговой нагрузки;
- 6) расчет и обоснование нормативов налоговой нагрузки, учитывающих отраслевую принадлежность, а также внутриотраслевые особенности ведения хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта.

В соответствии с целью сформированы *задачи исследования*:

- осуществить критическую оценку методик расчета налоговой нагрузки и факторов, влияющих на нее;
- сформулировать принципы построения финансовой модели исчисления уровня налоговой нагрузки;

- построить финансовую модель, обосновывающую факторы, влияющие на налоговую нагрузку;
- провести анализ функционирования организаций ювелирного сектора экономики России, выявить особенности ценообразования и налогообложения ювелирных предприятий;
- выполнить обоснование налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль хозяйствующих субъектов ювелирной отрасли путем апробации разработанной финансовой модели по оценке налоговой нагрузки по НДС и налогу на прибыль;
- разработать предложения по оптимизации использования Калькулятора по расчету налоговой нагрузки, в том числе с использованием маркеров «налоговая нагрузка по НДС», «налоговая нагрузка по налогу на прибыль» и уровень средней заработной платы работников.

В целях решения поставленных задач проведена оценка особенностей функционирования и развития ювелирной отрасли, в том числе с учетом осуществляемых видов экономической деятельности в производственной и торговых сферах. Посредством продуктового и ценового сегментирования определено влияние структуры производства и продаж ювелирного предприятия на налоговую нагрузку по НДС и налогу на прибыль организаций. Выявлено влияние состава расходов предприятия на цену изделия и величину добавленной стоимости. На основе полученных результатов построена финансовая модель исчисления уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль, отражающая специфику деятельности ювелирных организаций.

*Научная новизна исследования состоит в:*

- усовершенствовании подхода к исчислению уровня налоговой нагрузки организации, в том числе применяющей общую систему налогообложения,
- формулировке принципов построения финансовой модели исчисления налоговой нагрузки организации (согласование интересов

участников налоговых правоотношений, прозрачность финансовой модели исчисления уровня налоговой нагрузки, учет специфики деятельности, влияющей на уровень налоговой нагрузки, обоснованность и контроль правильности исчисления уровня налоговой нагрузки) с условием их одновременного применения;

- обосновании системы взаимосвязанных показателей, характеризующих специфику деятельности организации;

- разработке методического инструментария для финансово-экономического обоснования налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль налогоплательщиков, в том числе в ювелирной отрасли;

- разработке принципов построения и системы показателей Калькулятора по расчету налоговой нагрузки с учетом разработанной финансовой модели исчисления уровня налоговой нагрузки.

Блок-схема процесса научного исследования включает следующие этапы:

- выбор объекта, предмета и установление цели, и постановка задач исследования. Определение принципов, выбор методов и установление допущений научного исследования;

- сбор и обработка информации в научных источниках. Исследование отраслевых и статистических данных. Формирование научной гипотезы;

- моделирование, анализ и интерпретация полученных результатов;

- проведение апробации разработанных моделей и корректировка результатов;

- формирование результатов научного исследования и оформление отчета по НИР.

*Методология научного исследования* (приложение А).

На этапе построения модели оценки влияния факторов на налоговую нагрузку были использованы методологические подходы:

– философского уровня (восхождения от абстрактного к конкретному; детерминизм); общенаучного уровня (формализация, моделирование, индукционно-дедукционный, анализ, сравнение, а также прикладной инструментарий метод формализации, моделирования, эксперимент).

В качестве информационной базы исследования были использованы научные статьи и публикации в профильных изданиях, в сети ИНТЕРНЕТ по теме исследования, статистические данные, материалы справочных правовых систем Гарант, Консультант плюс, официальная информация с сайта ФНС России, материалы Гильдии ювелиров России, а также первичная информация бухгалтерского и налогового учета, формы отчетности ювелирных предприятий г. Костромы.

В процессе исследования проведен выборочный анализ деятельности предприятий ювелирной отрасли, имеющих значимый удельный вес на рынке ювелирной продукции (SOKOLOV, КоЮЗ «Топаз»). По результатам анализа построена финансовая модель расчета налоговой нагрузки ювелирной организации с учетом вида ее экономической деятельности, а также структурных особенностей производства (торговли).

Дана критическая оценка использования электронного сервиса на сайте ФНС России – «Калькулятор по расчету налоговой нагрузки» и разработаны предложения по оптимизации его конструкции.

# 1 ОБОСНОВАНИЕ МОДЕЛИ РАСЧЕТА УРОВНЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ И НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ: ОБЩИЙ ПОДХОД

## 1.1 Контент-анализ критической оценки методик расчета налоговой нагрузки организаций

Налоговая система является одной из форм общественных и государственных институтов и представляет собой сложную экономико-правовую конструкцию. Она выступает одним из основных блоков механизма государственного регулирования экономики страны, обеспечивая одновременно реализацию функций государства и повышение деловой активности граждан, предприятий, муниципалитетов, регионов. Основной проблемой создания налоговой системы является обеспечение баланса, гармонии социальной справедливости и экономической эффективности [1].

Налоговую систему РФ можно определить как систему, функционирующую на основе налогового законодательства, включающую совокупность всех налогов, сборов и страховых взносов, принятых в России, а также их администраторов (государственных органов) и плательщиков.

Структура российской налоговой системы подразумевает комплексное взаимодействие и взаимосвязь всех ее составляющих элементов. Структурно можно выделить следующие элементы налоговой системы:

- 1) законодательство о налогах, сборах и взносах;
- 2) плательщиков налогов, сборов и взносов;
- 3) государственные органы в области налогообложения;
- 4) совокупность налогов, сборов и взносов.

Законодательство Российской Федерации о налогах и сборах состоит из НК РФ и принятых в соответствии с ним: федеральных законов о налогах, сборах, страховых взносах; законов субъектов Российской Федерации о

налогах; нормативных правовых актов муниципальных образований о местных налогах и сборах (пункты 1, 4 и 5 статьи 1 части 1 НК РФ).

Налоговый кодекс Российской Федерации (далее – НК РФ) устанавливает систему налогов и сборов, страховые взносы и принципы обложения страховыми взносами, а также общие принципы налогообложения и сборов в Российской Федерации, в том числе:

- 1) виды налогов и сборов, взимаемых в Российской Федерации;
- 2) основания возникновения (изменения, прекращения) и порядок исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов;
- 3) принципы установления, введения в действие и прекращения действия ранее введенных налогов субъектов Российской Федерации и местных налогов;
- 4) права и обязанности налогоплательщиков, налоговых органов и других участников отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах;
- 5) формы и методы налогового контроля;
- 6) ответственность за совершение налоговых правонарушений;
- 7) порядок обжалования актов налоговых органов и действий (бездействия) их должностных лиц (пункт 2 статьи 1 части 1 НК РФ) [2].

Согласно статье 9 части 1 НК РФ участниками отношений, регулируемых законодательством о налогах и сборах, являются:

- 1) организации и физические лица, признаваемые в соответствии с НК РФ налогоплательщиками, плательщиками сборов, плательщиками страховых взносов;
- 2) организации и физические лица, признаваемые в соответствии с НК РФ налоговыми агентами;
- 3) налоговые органы (федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, и его территориальные органы);
- 4) таможенные органы (федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела, подчиненные ему таможенные органы Российской Федерации) [2].

Налоговые органы составляют единую централизованную систему контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) в бюджетную систему РФ налогов, сборов, страховых взносов, а в случаях, предусмотренных законодательством РФ, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) в бюджетную систему РФ иных обязательных платежей (статья 30 части 1 НК РФ).

Налоговые органы в России представлены Федеральной налоговой службой (ФНС России), которая осуществляет свою деятельность непосредственно и через свои территориальные органы.

Единую централизованную систему налоговых органов представляют:

- управления ФНС по субъектам Российской Федерации;
- межрегиональные инспекции ФНС;
- инспекции ФНС по районам, районам в городах, городам без районного деления;
- инспекции ФНС межрайонного уровня [3].

ФНС России находится в ведении Министерства финансов Российской Федерации. Оно дает письменные разъяснения налоговым органам, налогоплательщикам, ответственному участнику консолидированной группы налогоплательщиков, плательщикам сборов, плательщикам страховых взносов и налоговым агентам по вопросам применения законодательства РФ о налогах и сборах. Финансовые органы субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, дают письменные разъяснения налогоплательщикам и налоговым агентам по вопросам применения соответственно законодательства субъектов Российской Федерации о налогах и сборах и нормативных правовых актов муниципальных образований о местных налогах и сборах (статья 30 части 1 НК РФ).

Таможенные органы пользуются правами и несут обязанности налоговых органов по взиманию налогов при перемещении товаров через таможенную

границу Таможенного союза в соответствии с таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством РФ о таможенном деле, НК РФ, иными федеральными законами о налогах, а также иными федеральными законами (статья 34 части 1 НК РФ).

Налоги, сборы и взносы являются основой доходов бюджета любого современного государства, без которых оно не в состоянии выполнять свои функции.

Согласно пункту 1 статьи 8 части 1 НК РФ 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 [2].

Под сбором понимается обязательный взнос, взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого обусловлена осуществлением в пределах территории, на которой введен сбор, отдельных видов предпринимательской деятельности (пункт 2 статьи 8 части 1 НК РФ) [2].

Под страховыми взносами понимаются обязательные платежи на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, на обязательное медицинское страхование, взимаемые с организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения реализации прав застрахованных лиц на получение страхового обеспечения по соответствующему виду обязательного социального страхования. Для целей НК РФ страховыми взносами также признаются взносы, взимаемые с организаций

в целях дополнительного социального обеспечения отдельных категорий физических лиц (пункт 3 статьи 8 части 1 НК РФ) [2].

В соответствии с законодательством все налоги и сборы, действующие на территории Российской Федерации, в зависимости от уровня делятся на три группы: федеральные, региональные и местные (статья 12 части 1 НК РФ). Также НК РФ регламентирует порядок исчисления и уплаты страховых взносов (рисунок 1.1) [2].

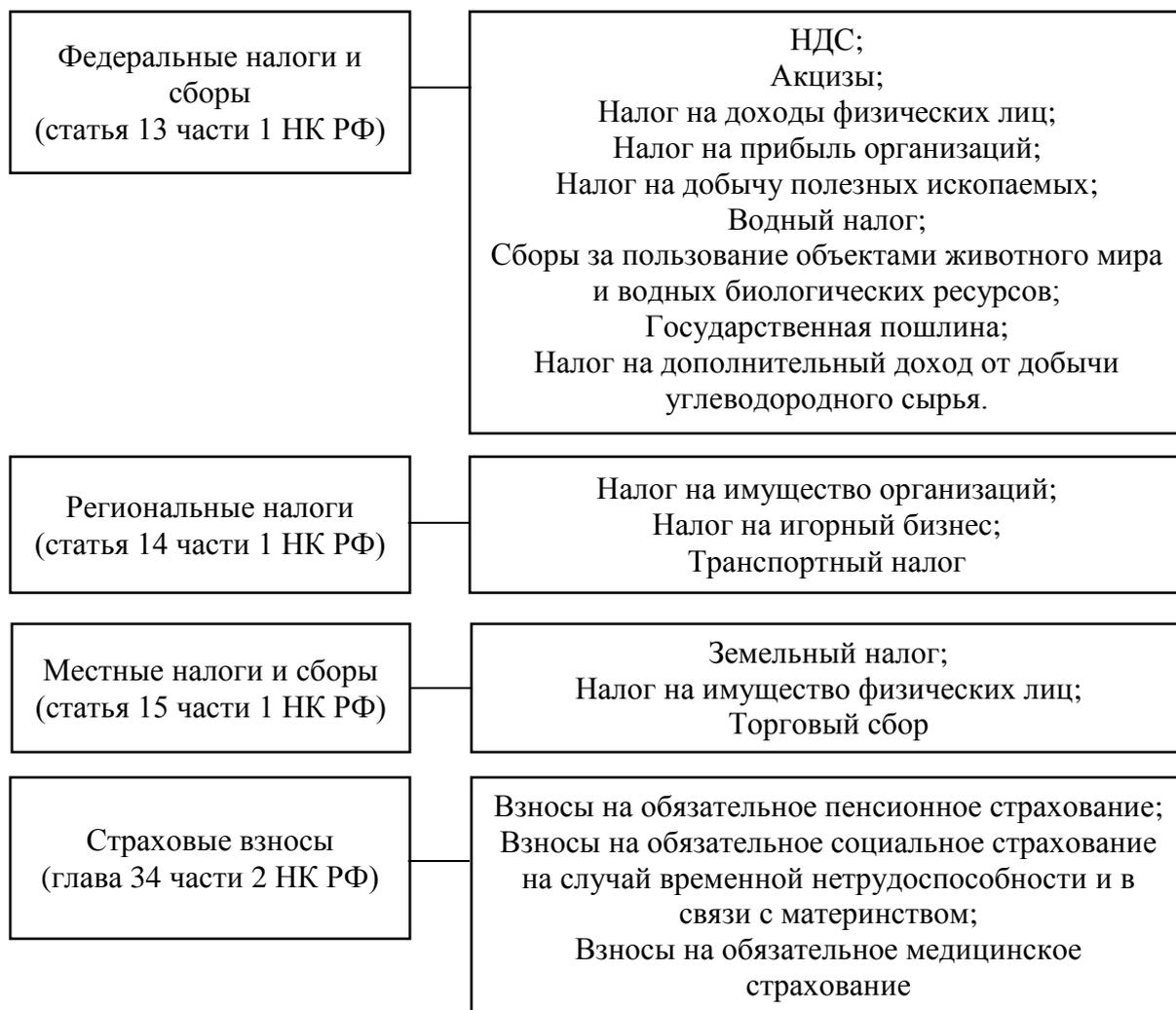


Рисунок 1.1 – Налоги, сборы и взносы, уплачиваемые хозяйствующими субъектами в Российской Федерации

Любой субъект хозяйствования, осуществляющий свою деятельность на территории Российской Федерации, должен исчислять и уплачивать определенную совокупность налогов, сборов и взносов. Весь спектр уплачиваемых экономическим субъектом налогов формирует его налоговое

поле. Налоговое поле зависит от выбранного хозяйствующим субъектом налогового режима.

Про общей системе налогообложения предусматривается уплата всех федеральных, региональных и местных налогов и сборов и страховых взносов.

Статьей 18 части 1 НК РФ введены специальные налоговые режимы, которые могут предусматривать особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов. Так при применении ряда специальных налоговых режимов уплата налога на прибыль для организаций, НДС, налога на имущество, заменяется уплатой единого налога.

К специальным налоговым режимам относятся:

1) система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог);

2) упрощенная система налогообложения;

3) система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности;

4) система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции;

5) патентная система налогообложения;

6) налог на профессиональный доход (в порядке эксперимента) [2].

Выбор налогового режима, а также оптимизация налогообложения в рамках данного режима являются предметом налогового планирования.

Однако, поскольку хозяйствующие субъекты не всегда добровольно и добросовестно исполняют обязанность по правильному начислению, своевременной и полной оплате налогов, в Российской Федерации организована система налогового контроля.

Налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном НК РФ (пункт 1 статьи 82 части 1 НК РФ).

Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора, плательщиков страховых взносов, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли), а также в других формах, предусмотренных НК РФ [2].

Налоговые органы, таможенные органы, органы внутренних дел, следственные органы и органы управления государственными внебюджетными фондами РФ в порядке, определяемом по соглашению между ними, информируют друг друга об имеющихся у них материалах о нарушениях законодательства о налогах и сборах и налоговых преступлениях, о принятых мерах по их пресечению, о проводимых ими налоговых проверках, а также осуществляют обмен другой необходимой информацией (пункт 3 статьи 82 части 1 НК РФ).

В современном понимании налоговый контроль – это деятельность государственных органов специальной компетенции, основная цель которых – обеспечение реализации фискального содержания налоговых платежей. Налоговый контроль, являясь специальным видом финансового контроля, ограничивается деятельностью уполномоченных субъектов, направленной на четкую реализацию налогоплательщиками налогов и сборов их основной налоговой обязанности. При этом налоговый контроль осуществляется в отношении всех видов налогов, сборов и страховых взносов.

Вместе с тем в экономической и специальной литературе представлены различные понятия налогового контроля.

Так, Бойко Н. Н. считает, что «налоговый контроль – система, благодаря которой регулируются все поступления в бюджет. Именно налоговый контроль обеспечивает главную цель сборов – пополнение доходной части государственного бюджета, которая создается в основном за счет налогов и сборов» [4].

Мигачева Е. В.: «Налоговый контроль является одним из важнейших направлений государственного финансового контроля. Приоритет налогового контроля обусловлен значимостью налогов и сборов как источников доходов федерального, региональных и местных бюджетов. В зависимости от органов, осуществляющих финансовый контроль, он подразделяется на государственный (общегосударственный и ведомственный), внутрихозяйственный и аудит. Следовательно, налоговый контроль относится к общегосударственному финансовому контролю. В широком смысле налоговый контроль охватывает все сферы деятельности уполномоченных органов, включая осуществление налогового учета, налоговых проверок и др., а также деятельность контролируемых субъектов, связанную с уплатой налогов и сборов. В узком смысле под налоговым контролем понимается проведение налоговых проверок уполномоченными органами» [5].

Ильин А. Ю. отмечает, что только благодаря налоговому контролю налоговая система осуществляет выполнение главной государственной цели, а именно – обеспечение доходной части государственного бюджета, которая создается в основном за счет налогов. Поэтому для повышения эффективности контрольной работы налоговых органов должны совершенствоваться формы и методы контрольно-надзорной деятельности [6].

Особое место в системе федеральных органов исполнительной власти в части обеспечения своевременного и полного поступления в бюджет налогов и других обязательных платежей занимают налоговые органы. От эффективности и качества их деятельности в сфере налогового контроля в результате во многом зависит функционирование государства [7].

Очевидно, что налоговый контроль имеет тенденцию к усилению. Он обретает разнообразные формы, виды, возможна даже законодательная и доктринальная классификация. Совершенствование налогового контроля обусловлено развитием не только рыночных и договорных отношений, но и науки, технического прогресса и государства в целом [8].

Мероприятия налогового контроля в первую очередь проводятся для достижения высокого уровня налоговой дисциплины, при которой исключается возможность нарушения налогового законодательства, а также для построения совершенной налоговой системы. Ниже представлены основные элементы налогового контроля (таблица 1.1) [9, с. 53-54].

Таблица 1.1 – Элементы налогового контроля

Элемент	Содержание
Субъект налогового контроля	Должностные лица налоговых органов
Объект налогового контроля	Отношения, связанные с исчислением и уплатой налогов, сборов и страховых взносов
Предмет налогового контроля	Своевременность и полнота исполнения налогоплательщиками своей обязанности по уплате налогов, сборов и взносов.  Соблюдение налогоплательщиками порядка учета доходов (расходов) и предоставление налоговым органам и их должностным лицам документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов, сборов и страховых взносов.  Достоверность и полнота, содержащиеся в первичных учетных документах, регистрах бухгалтерского учета и отчетности информации об объектах налогообложения
Задачи налогового контроля	Обеспечение правильного исчисления, своевременного и полного внесения налогов, сборов и страховых взносов в бюджет и государственные внебюджетные фонды.  Предупреждение нарушений законодательства о налогах, сборах и страховых взносах.  Наказание нарушителей налогового законодательства.  Контроль за соблюдением валютного законодательства

Существуют различные формы налогового контроля. Согласно пункту 1 статьи 82 части 1 НК РФ к формам налогового контроля относятся: налоговые проверки; получение объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сборов; проверка данных учета и отчетности; осмотр помещений

и территорий, используемых для получения дохода; иные формы налогового контроля, предусмотренные НК РФ [2].

Налоговый контроль реализуется посредством процедурно-процессуальной деятельности налоговых органов, основу которой составляют обоснованные конкретные приемы, средства и способы, применяемые при осуществлении контрольных функций.

На современном этапе развития институт налогового контроля в РФ представляет собой систему, которая реализуется в двух формах. Во-первых, это форма налоговой проверки, которая может быть камеральной, проводимой по месту нахождения налогового органа, и выездной, проводимой по месту нахождения налогоплательщика (рисунок 1.2).



Рисунок 1.2 – Формы налогового контроля

В рамках выездного и камерального контроля налоговые органы получают пояснения от налогоплательщиков, проводят проверку данных учета и отчетности, осуществляют другие формы налогового контроля. На рисунке 1.3 представлены методы, применяемые налоговыми органами при проведении выездных и камеральных проверок.

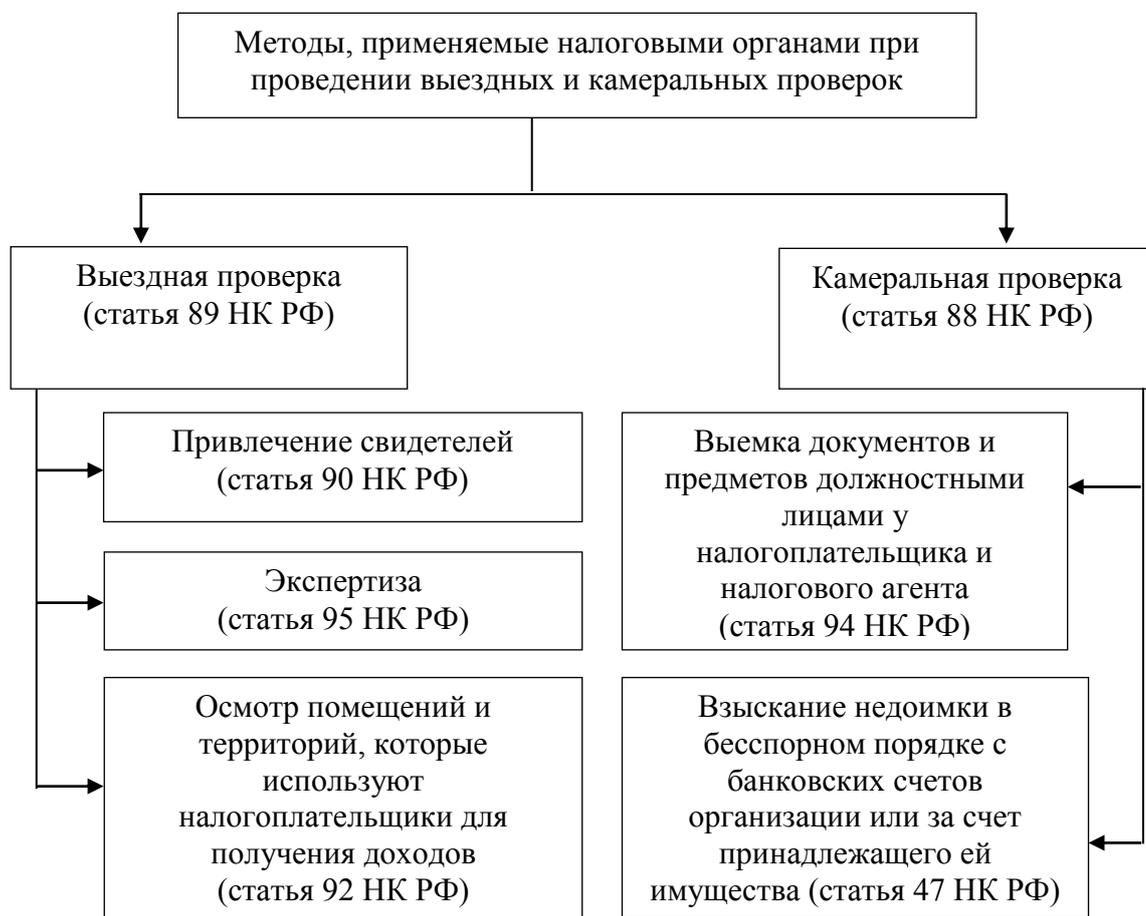


Рисунок 1.3 – Методы, применяемые налоговыми органами при проведении выездных и камеральных проверок

В результате проведенной проверки руководителем налогового органа выносится решение о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения, или об отказе в привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения (статья 89 части 1 НК РФ) [2].

В необходимых случаях, для участия в проведении конкретных действий по осуществлению налогового контроля на договорной основе может проводиться экспертиза. Экспертиза назначается постановлением

должностного лица налогового органа, осуществляющего выездную налоговую проверку.

Еще одной формой налогового контроля, наиболее современной и характерной исключительно для государств с высокой налоговой культурой, является налоговый мониторинг, который активно апробируется в настоящее время крупными налогоплательщиками и рассчитан исключительно на дисциплинированных и сознательных субъектов налоговых правоотношений.

Статья 105.26 части 1 НК РФ раскрывает общие положения о налоговом мониторинге [2].

Предметом налогового мониторинга являются правильность исчисления (удержания), полнота и своевременность уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов, обязанность по уплате (перечислению) которых в соответствии с НК РФ возложена на налогоплательщика (плательщика сбора, плательщика страховых взносов, налогового агента) - организацию.

Налоговый мониторинг проводится налоговым органом на основании решения о проведении налогового мониторинга.

Организация вправе обратиться в налоговый орган с заявлением о проведении налогового мониторинга [10] при одновременном соблюдении следующих условий:

- 1) совокупная сумма налога на добавленную стоимость, акцизов, налога на прибыль организаций и налога на добычу полезных ископаемых, подлежащих уплате в бюджетную систему Российской Федерации за календарный год, предшествующий году, в котором представляется заявление о проведении налогового мониторинга, без учета налогов, подлежащих уплате в связи с перемещением товаров через таможенную границу Таможенного союза, составляет не менее 300 миллионов рублей. При этом при определении совокупной суммы налогов учитываются налоги, обязанность по уплате которых возложена на организацию как на налогоплательщика и налогового агента;

2) суммарный объем полученных доходов по данным годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности организации за календарный год, предшествующий году, в котором представляется заявление о проведении налогового мониторинга, составляет не менее 3 миллиардов рублей;

3) совокупная стоимость активов по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности организации на 31 декабря календарного года, предшествующего году, в котором представляется заявление о проведении налогового мониторинга, составляет не менее 3 миллиардов рублей [2].

Для организаций, в отношении которых проводится налоговый мониторинг, для принятия решения о проведении налогового мониторинга в соответствии с пунктом 4 или 7 статьи 105.27 части 1 НК РФ выполнение условий, указанных выше, не является обязательным.

Налоговый мониторинг проводится за календарный год. Срок проведения налогового мониторинга за указанный период начинается с 1 января года периода и оканчивается 1 октября года, следующего за периодом.

В регламенте информационного взаимодействия отражается порядок представления налоговому органу документов (информации), связанных с исчислением (удержанием), уплатой (перечислением) налогов, сборов, страховых взносов в электронной форме, и (или) доступа к информационным системам организации, в которых содержатся указанные документы (информация) по выбору организации. Также в регламенте информационного взаимодействия: указывается порядок ознакомления налогового органа с подлинниками таких документов в случае необходимости; указываются порядок отражения организацией в регистрах бухгалтерского и налогового учета доходов и расходов, объектов налогообложения и налоговой базы, сведения о регистрах бухгалтерского учета, об аналитических регистрах налогового учета, а также информация о системе внутреннего контроля данной организации за совершаемыми фактами хозяйственной жизни и правильностью исчисления (удержания), полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов.

Для целей проведения налогового мониторинга под системой внутреннего контроля за совершаемыми фактами хозяйственной жизни и правильностью исчисления (удержания), полнотой и своевременностью уплаты (перечисления) налогов, сборов, страховых взносов (далее – система внутреннего контроля) понимается совокупность организационной структуры, методик и процедур, утвержденных организацией для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности (в том числе достижения финансовых и операционных показателей, сохранности активов), выявления, исправления и предотвращения ошибок и искажения информации при исчислении (удержании) налогов, сборов, страховых взносов, полноты и своевременности их уплаты (перечисления), а также для своевременной подготовки бухгалтерской (финансовой), налоговой и иной отчетности организации.

В соответствии со ст. 19 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [11] экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни. Вопросы организации и осуществления экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности подробно рассмотрены Мироненко О. В. [12]. Применяемая организацией система внутреннего контроля должна соответствовать требованиям к организации системы внутреннего контроля, установленным федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным по контролю и надзору в области налогов и сборов.

В соответствии с подпунктом 5.1 пункта 5 статьи 89 части 1 НК РФ, налоговые органы не вправе проводить выездные налоговые проверки за период, за который проводится налоговый мониторинг в отношении налогов, обязанность по исчислению и уплате которых в соответствии с настоящим Кодексом возложена на налогоплательщика, за исключением следующих случаев:

1) проведение выездной налоговой проверки вышестоящим налоговым органом – в порядке контроля за деятельностью налогового органа, проводившего налоговый мониторинг;

2) досрочное прекращение налогового мониторинга;

3) невыполнение налогоплательщиком мотивированного мнения налогового органа. В случае проведения выездной налоговой проверки по данному основанию, предметом выездной налоговой проверки являются правильность исчисления и своевременность уплаты налогов в соответствии с мотивированным мнением;

4) представление налогоплательщиком уточненной налоговой декларации (расчета) за период проведения налогового мониторинга, в которой уменьшена сумма налога, подлежащая уплате в бюджетную систему Российской Федерации, по сравнению с ранее представленной налоговой декларацией (расчетом) [2].

В своей контрольной деятельности налоговые органы ориентируются на разработанные на законодательном уровне кодексы, постановления, приказы, инструкции, методики и прочие документы. Однако, как показывает исследование, существует большое количество мнений ученых и специалистов-практиков, указывающих на отсутствие научной обоснованности и отсутствие учета в законодательно закрепленных документах специфики практической деятельности хозяйствующих субъектов. Так, например, Трунцевский Ю. В., Курмаев И. Т. отмечают, что должна быть реализована возможность смоделировать различные ситуации в лабораторных условиях (например, как повлияет изменение ставки налога на объем налоговых поступлений), а затем применить их на практике [13].

Можно также отметить, что действительно, фактические значения налоговых поступлений и начислений в значительной степени зависят от эффективности налогового контроля, способности органов государственной власти бороться с «черной бухгалтерией». Однако для повышения качества поступающей информации и, как следствие, увеличения финансовых ресурсов,

поступающих в бюджет, со стороны государства хозяйствующим субъектам могут быть предложены дополнительные механизмы, стимулирующие меры, например, отказ налоговых органов от проведения выездной проверки или налогового мониторинга хозяйствующего субъекта, в случае его соответствия критериям «честного бизнеса». Понятно, что такие критерии должны быть научно обоснованы. При этом также важно учитывать отраслевую принадлежность бизнеса [14].

Одним из направлений, позволяющих «стимулировать» хозяйствующих субъектов на ведение «честного бизнеса», с точки зрения налогообложения, может стать совершенствование и научное обоснование процедуры предпроверочного анализа, ее разъяснение и доведение до субъектов хозяйствования. Предпроверочный анализ проводится перед назначением выездной налоговой проверки, в ходе которого сотрудники налогового органа, осуществляющие проверку налоговой и бухгалтерской отчетности налогоплательщика, тщательно проверяют полученную отчетность на наличие фактов нарушения законодательства о налогах и сборах.

Существует несколько критериев, на которые налоговые органы чаще всего обращают свое внимание (рисунок 1.4).



Рисунок 1.4 – Основные критерии выявления у налогоплательщика нарушений законодательства о налогах и сборах

Ниже рассмотрены подробнее некоторые из указанных на рисунке 1.4 критериев.

Первое, на что обращают внимание налоговые органы при анализе показателей отчетности – удельный вес вычетов по НДС. Этот критерий, указанный в пункте 3 раздела 4 приложения № 1 к Концепции системы планирования выездных налоговых проверок (далее – Концепция), инспекторы анализируют в первую очередь [15]. Данный показатель рассчитывается как соотношение доли вычетов по НДС (строка 220 раздела 3 декларации) к сумме НДС к уплате (строка 120 раздела 3 декларации). По мнению контролеров, он не должен превышать 89 % за 12 предыдущих месяцев.

Вместе с тем, значительный удельный вес вычетов можно объяснить спецификой деятельности компании в целом или особенностями ведения деятельности в конкретный период. Например, в компаниях оптовой и розничной торговли удельный вес вычетов в начислениях НДС зачастую превышает 89 %. Не исключена такая ситуация и при ведении капитального строительства. Кроме того, на практике организации регулируют вычеты с помощью авансовых платежей при наличии в договоре соответствующих условий [16].

Для снижения рисков назначения выездной налоговой проверки по данному критерию компаниям, прежде всего, целесообразно не игнорировать уведомления инспекторов о предоставлении соответствующих пояснений (пункт 9 раздела 4 приложения № 1 к Концепции) [15] и быть готовыми аргументировать причины значительных вычетов на комиссиях по НДС.

Вторым по популярности является критерий убыточности организации в течение нескольких лет. Обычно наибольший интерес для налоговых органов представляют убытки в налоговой отчетности. Так, если организация фиксирует убытки только в бухгалтерской отчетности, а в налоговой отражает прибыль, то, скорее всего, ее не включают в число претендентов на проверку. Но если у организации более двух лет ведется убыточная деятельность, то ревизоры с большей вероятностью попросят объяснить причину получения

убытков. Поэтому убыточным компаниям целесообразно иметь бизнес-план на ближайшее будущее, из которого будет четко прослеживаться оздоровление бизнеса или получение дохода в перспективе деятельности. При подаче разъяснений в ИФНС организации важно обосновать причину убытка, это может быть старт проекта, сезонность, большие затраты на начальном этапе развития компании и т. д. [17].

Рентабельность компании – это один из критериев, по которому налоговые органы включают организации в претенденты для проведения выездной налоговой проверки. Оценивают этот критерий инспекторы на основании бухгалтерской отчетности компании за предыдущий год. Взяв из нее необходимые цифры, сотрудники налоговых органов рассчитывают одновременно два показателя – рентабельность продаж и рентабельность активов. Полученные значения ревизоры сравнивают со среднестатистическими показателями рентабельности по тому виду деятельности, которым занимается компания. Так, если у организации один из коэффициентов рентабельности меньше среднеотраслевого на 10 % и более, то налоговики могут заподозрить, что компания намеренно занижает прибыль, и включают ее в список претендентов на выездную проверку. Отклонение от нормы налогоплательщик может пояснить, например, тем, что компания еще не вышла на заявленный объем производства, мощности загружены не полностью, а расходы по амортизации и зарплате значительны. Таким образом, компании целесообразно проверять свои показатели рентабельности на соответствие аналогичным данным в целом по отрасли.

Знание хозяйствующим субъектом и совершенствование основных критериев выявления налоговыми органами у налогоплательщика нарушений законодательства о налогах и сборах, позволит перенаправить его деятельность в направлении ведения «честного бизнеса».

Хозяйствующие субъекты вправе применять законодательно разрешенные способы снижения налоговых обязательств, выбор которых осуществляется в процессе налогового планирования.

Налоговое планирование представляет собой процесс планирования и организации хозяйствующим субъектом своей экономической деятельности таким образом, чтобы платить минимум налогов, при этом используя и манипулируя существующим законодательством, но, не выходя за его рамки [18].

Налоговое планирование – процесс планирования и организации хозяйствующим субъектом своей экономической деятельности, направленный на минимизацию уплачиваемых налогов, сборов и страховых взносов с применением законодательно разрешенных способов налоговой оптимизации.

Сущность налогового планирования выражается в признании за каждым налогоплательщиком права применять все допустимые законами средства, приемы и способы (в том числе и пробелы в законодательстве) для максимального сокращения своих налоговых обязательств. Задачей налогового планирования является организация системы налогообложения для достижения максимального финансового результата за счет минимальных затрат, предварительный расчет вариантов сумм налогов, сборов, страховых взносов [19].

Налоговое планирование при его правильной организации дает возможность хозяйствующему субъекту:

- придерживаться налогового законодательства путем правильности расчета налогов, сборов и других платежей налогового характера;
- свести к минимуму налоговые обязательства;
- максимально увеличить прибыль;
- разработать структуру взаимовыгодных соглашений с поставщиками и заказчиками;
- эффективно руководить денежными потоками;
- избегать штрафных санкций;
- избегать выездной налоговой проверки.

В основе налогового планирования лежат:

– расчет сумм уплачиваемых субъектом хозяйствования налогов, сборов и страховых взносов;

– расчет налоговой нагрузки субъекта хозяйствования.

Использование возможностей системы налогообложения на максимальном уровне приобретает в настоящее время особое значение, в особенности при определении перспективных направлений совершенствования корпоративной налоговой политики и обосновании структурных параметров ее функционирования. Главную роль здесь играют выявление резервов реализации целевых ориентиров налоговой политики, кардинальный пересмотр сущности, роли и принципов налогового планирования, а также формирование направлений налоговой оптимизации. Одним из основных показателей, определяющих эффективность функционирования системы налогообложения, является налоговая нагрузка. Конкретное поведение экономического субъекта определяется главной целью предпринимательской деятельности, а именно максимизацией потенциального дохода. Экономические субъекты стремятся увеличить собственные доходы не только за счет совершенствования организации и управления, внедрения новейших технологий и оборудования, но и за счет снижения налоговой нагрузки [20].

Расчет сумм уплачиваемых налогов, сборов и страховых взносов осуществляется в соответствии с требованиями НК РФ [21] и в данной работе не рассматривается.

Можно констатировать, что расчет налоговой нагрузки применяется как субъектами хозяйствования при осуществлении налогового планирования, так и налоговыми органами в качестве одного из критериев выявления у налогоплательщика нарушений законодательства о налогах и сборах.

Научное исследование проблемы расчета налоговой нагрузки в аспекте оценки риска проведения налоговыми органами выездной проверки в отношении субъекта хозяйствования представляется весьма актуальным.

Уровень налоговой нагрузки влияет на финансовое положение каждого налогоплательщика. В связи с этим данный показатель является очень важным

для любого хозяйствующего субъекта. Расчет налоговой нагрузки необходим для выработки альтернативных управленческих решений в рамках инвестиционных проектов, более выгодного вложения средств, эффективного размещения производства, а также для анализа результатов деятельности при составлении бизнес-планов на краткосрочный и долгосрочный периоды. Особенно важно исчислять этот показатель для расчета возможных финансовых последствий в случае изменения налогового законодательства.

В экономической литературе присутствуют различные методики исчисления налоговой нагрузки предприятия.

На уровне экономического субъекта используют не одну методику определения налоговой нагрузки, а их совокупность, поскольку полученные результаты позволяют более полно описать текущую и ретроспективную ситуацию по налоговым платежам предприятия.

Вопрос расчета налоговой нагрузки весьма спорен, так как существует большое количество и подходов к понятию налоговой нагрузки, и методик ее расчета.

При анализе влияния налогообложения на экономику современная финансовая наука разграничивает макро- и микроэкономические уровни. Применительно к настоящему исследованию рассматривается налоговая нагрузка хозяйствующего субъекта, то есть на микроуровне.

В экономической литературе для оценки влияния налогообложения на экономику субъекта хозяйствования часто используются понятия «налоговое бремя» (нечто трудное, требующее затрат) и «налоговая нагрузка» (возложенная работа, обязанность). Теоретическое исследование позволяет сделать вывод о неоднозначности толкования налоговой нагрузки различными авторами, а также ее сравнения с понятиями «налоговое бремя», «налоговый гнет», «налоговый пресс».

Толкования термина «налоговая нагрузка» представлены в приложении Б.

Из приложения Б видно, что существует три подхода при рассмотрении понятия «налоговая нагрузка». В первом случае она отождествляется с

понятиями «налоговое бремя», «налоговый гнет», «налоговый пресс». Так, современный экономический словарь содержит только понятие налогового бремени, и не дает понятия налоговой нагрузки [22]. Во втором случае понятие «налоговая нагрузка» рассматривается как более узкое по отношению к понятию «налоговое бремя». Сторонники третьего подхода предлагают рассматривать понятие «налоговая нагрузка» как самостоятельную экономическую категорию.

Исследование представленных подходов показало, что среди авторов нет единообразия к определению понятия «налоговая нагрузка». Налоговая нагрузка рассматривается и как уровень воздействия, и как доля налогов в доходах хозяйствующего субъекта, и как сумма налоговых изъятий и пр.

На уровне законодательства РФ закреплено только понятие совокупной налоговой нагрузки как «расчетного суммарного объема денежных средств, подлежащих уплате в виде ввозных таможенных пошлин (за исключением особых видов пошлин, применение которых вызвано мерами по защите экономических интересов РФ при осуществлении внешней торговли товарами, в соответствии с законодательством РФ), федеральных налогов (за исключением акцизов, налога на добавленную стоимость на товары, производимые на территории Российской Федерации) и взносов в государственные внебюджетные фонды (за исключением взносов в Пенсионный фонд РФ) инвестором, осуществляющим инвестиционный проект на день начала финансирования инвестиционных проектов» [23]. При этом отметим, что данное определение не может быть в полной мере использовано для видов деятельности, отличных от инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений.

Согласно приказу ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» налоговая нагрузка по основным видам экономической деятельности рассчитывается как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и оборота (выручки) организаций по данным

Федеральной службы государственной статистики (Росстата) [15]. Следовательно, налоговыми органами налоговая нагрузка рассматривается как отношение суммы уплаченных субъектом хозяйствования налогов к его обороту (выручке).

То есть, общего подхода к понятию налоговой нагрузки в настоящее время не выработано, что свидетельствует о необходимости выработки единообразного толкования понятия «налоговая нагрузка» и его законодательного закрепления (путем внесения дополнений в статью 11 части 1 НК РФ).

В рамках настоящего исследования представлена попытка выработки определения, оптимального для взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков.

В настоящем исследовании нами будет использовано понятие «налоговая нагрузка» в двух аспектах:

1) налоговая нагрузка – это абсолютный показатель, выражающийся в сумме налогов, сборов и страховых взносов, уплачиваемых хозяйствующим субъектом;

2) налоговая нагрузка – это относительный показатель, характеризующий долю налогов, сборов и страховых взносов, уплачиваемых хозяйствующим субъектом, в общей сумме его доходов.

Выбор методики расчета налоговой нагрузки определяется конечной целью проводимого исследования (таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Цели использования различных вариантов расчета налоговой нагрузки

Цель использования	Вариант расчета налоговой нагрузки
Определение риска выездной налоговой проверки	Налоговая нагрузка по методике Минфина России
Исследование влияния налоговых и других обязательных платежей на финансовый результат деятельности хозяйствующего субъекта	Налоговая нагрузка на доходы хозяйствующего субъекта
Расчет потребности финансирования для уплаты налогов и других обязательных платежей для целей финансового	Налоговая нагрузка на денежный поток хозяйствующего субъекта

Цель использования	Вариант расчета налоговой нагрузки
планирования учреждения	

Из таблицы 1.2 видно, что в зависимости от цели хозяйствующего субъекта в текущий момент, он может выбрать разные методики расчета налоговой нагрузки, показывающие разные результаты.

Нами проведено исследование различных методик расчета налоговой нагрузки, в частности, методик Коростелкиной И. А. [24], Толмачевой О. И., Асриян М. А. [25], Семеновой О. Ю., Смирновой Н. Д. [26] Основные характеристики проанализированных методик расчета налоговой нагрузки представлены в приложении В.

По мнению Коростелкиной И. А. [24] Толмачевой О. И., Асриян М. А. [25] 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. Семенова О. Ю. и Смирнова Н. Д. [26] отмечают, что налоговая нагрузка в соответствии с требованиями Минфина России рассчитывается как соотношение суммы уплаченных налогов и оборота (выручки) экономического субъекта. При этом в расчет суммы всех начисленных налогов не включаются платежи во внебюджетные фонды и суммы НДС, уплаченные налоговым агентом. Методика эта достаточно удобна и проста, однако имеет и недостатки. Так, она методика не учитывает структуру расходов на производство продукции (работ, услуг), а в некоторых организациях большую часть затрат составляют материальные расходы и амортизация и именно с ними приходится соотносить суммы налоговых платежей. Следовательно, предлагаемая Минфином России методика расчета налоговой нагрузки организации не позволяет в полной мере проанализировать налоговое бремя субъекта хозяйствования, так как она предназначена исключительно для оценки риска выездного налогового контроля, поэтому и рассчитывается именно для этих целей [25].

В методике М. Н. Крейниной недооценивается влияние косвенных налогов. При использовании методики определения налоговой нагрузки А. И. Кадушина и Н. Б. Михайловой предоставляется возможность просчитать влияние повышения или понижения налоговых ставок и увеличения льгот на темпы развития экономического субъекта.

Согласно методике Е. А. Кировой предлагается различать два показателя, характеризующих налоговую нагрузку: абсолютный и относительный. При этом показатель абсолютной налоговой нагрузки не показывает всей тяжести налоговых обязательств хозяйствующего субъекта. Другими словами, методика не учитывает влияния таких показателей, как рентабельность, оборачиваемость оборотных активов, трудоемкость, что не дает возможности прогнозировать динамику деловой активности хозяйствующего субъекта [24]. Показатель абсолютной налоговой нагрузки отражает величину всех налоговых и обязательных платежей организации с учетом имеющейся недоимки по ним – именно в этом и есть ее главное отличие от методов, предлагаемых другими авторами. Ограниченность этого показателя в том, что он не соотносится ни с одним критерием, а лишь отражает величину имеющихся обязательств организации. Данный автор предлагает рассчитывать и относительный показатель налоговой нагрузки на вновь созданную стоимость, под которой понимает соотношение налоговых платежей с источниками их оплаты. Такой показатель может использоваться для любой организации, так как не учитывает специфику и объемы деятельности. Однако в этом случае нет возможности качественно прогнозировать изменения показателя в зависимости от изменения количества налогов и других обязательных платежей, их ставок и применяемых льгот.

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 [24].

Основные принципы методики О. Ф. Пасько заключаются в следующем: в расчет включаются все налоговые платежи, подлежащие перечислению организацией в бюджет и внебюджетные фонды; налог на доходы физических лиц не включается в расчет, поскольку организация выступает лишь налоговым агентом при его уплате; общим знаменателем, с которым соотносятся налоговые платежи, является добавленная стоимость продукции [27].

Методика Т. К. Островенко является мультипликативной, а не количественной, что позволяет по результатам расчетов делать обобщенные выводы, способствующие принятию наиболее верных управленческих решений. Данная методика является синтезом описанных ранее методик [28].

Расчет налоговой нагрузки по методу Е. Н. Чипуренко предполагает учет всех уплаченных за период налогоплательщиком обязательств по налогам и сборам, за минусом используемых льгот и применяемых вычетов в соотношении со значением суммы денежного потока организации за этот же период. Данная методика наиболее подходит к использованию в целях финансового и налогового планирования. Недостатком ее является то, что она не учитывает имеющиеся у налогоплательщика суммы недоимки, тем самым затрудняя построение планов реальных денежных потоков [29].

Семенова О. Ю., Смирнова Н. Д. предлагают для расчета налоговой нагрузки в целях анализа налогового бремени, оптимального планирования денежных потоков субъекта хозяйствования и планирования обязательств использовать два показателя: – 1) полная абсолютная налоговая нагрузка организации; 2) полная относительная налоговая нагрузка на денежный поток организации. Предложенные показатели можно рассчитать как по начисленным суммам, так и по фактически уплаченным платежам в бюджетную систему и внебюджетные фонды РФ. Кроме того, можно проанализировать коэффициенты относительной налоговой нагрузки и налогового отвлечения денежных средств.

Отметим, что каждый, из проанализированных нами подходов применим для хозяйствующих субъектов. Несмотря на различия в подходах, данные

исследования в результате применения рассмотренных методик, можно использовать для проведения мероприятий по налоговому планированию и налоговой оптимизации, как налогоплательщиками (организациями), так и государством. Однако при всем многообразии используемых методик их нельзя считать идеальными. Результаты проведенного анализа представленных источников показывают, что единого подхода к определению перечня налогов и сборов, которые должны включаться в расчет налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта, не существует.

Большинство исследователей (Коростелкина И. А., Толмачева О. И., Асриян М. А.), так же как и авторы, придерживаются точки зрения, что отдельные отрасли обладают достаточно разными производственными и экономическими характеристиками, что следует учитывать при оценке налоговой нагрузки. Поэтому для каждой отрасли экономики необходимо найти «критическую точку» налоговой нагрузки, т.е. разработать отраслевые нормативы предельной налоговой нагрузки, основанные на анализе доли материальных затрат, затрат на оплату труда и амортизации в добавленной стоимости. Нормативы должны иметь максимальные и минимальные значения и применяться в зависимости от бюджетных потребностей, а также приоритетов экономического развития отраслей.

Также при оптимизации методики расчета налоговой нагрузки следует решить вопрос о правилах формировании показателей, включаемых в расчет – по нормам бухгалтерского или налогового учета. Как верно отмечают Толмачева О. И. и Асриян М. А., несмотря на то, что налоги являются элементом налогового учета и рассчитываются по данным налогового учета, многие методики расчета налоговой нагрузки используют в качестве финансовых показателей, значения, рассчитанные по данным бухгалтерского учета. Величина выручки в налоговом и бухгалтерском учете имеет различную величину. Различия в определении показателей связаны с разным порядком формирования доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете и возникают в следующих случаях:

- определение момента совершения операции (переход прав собственности);
- безвозмездная передача товаров (работ, услуг, имущественных прав);
- безвозмездное получение товаров (работ, услуг, имущественных прав);
- определение места совершения операций (для целей налогообложения НДС признается только территория РФ);
- выдача товарных займов и т.д. [25].

Основные различия изученных методик состоят в определении:

- структуры налогов, включаемых в расчет налоговой нагрузки;
- состояния учитываемых налогов (уплаченные или начисленные);
- интегрального показателя, с которым сравнивают сумму налогов.

В таком вопросе, как определение структуры налоговых изъятий предприятия, включаемых в расчет налоговой нагрузки, мнения ученых-экономистов несколько разнятся, в основном в вопросе включения в общую структуру тех налогов, по которым предприятие является налоговым агентом. Некоторые ученые предлагают при исчислении налоговой нагрузки исключать такие налоги, т.к. для предприятия они являются транзитными.

Исчисление таких налогов, как налог на добавленную стоимость (НДС) и налог на прибыль, в рамках российской налоговой системы основано на определении налогооблагаемой базы по методу начисления и включает в налогооблагаемую базу авансовые платежи. Особо острую дискуссию вызывает вопрос о том, необходимо ли при определении налоговой нагрузки брать в основу исчисления фактическое поступление налогов или учитывать предполагаемую сумму (т.е. начисленные поступления). Если при расчете налоговой нагрузки использовать только сумму фактических поступлений налогов в бюджет страны, то существует риск не учесть суммы, фактически удержанные с потребителя при продаже товаров или с сотрудника при выплате заработной платы, но по тем или иным причинам «осевшие» на счетах (в кассе) у тех или иных посредников. Именно это является главным недостатком расчета налоговой нагрузки по сумме фактических поступлений. Однако при

расчете показателя по сумме предполагаемых поступлений существует риск отнести к налоговой нагрузке суммы, которые никогда не будут уплачены и навсегда останутся в безнадежной недоимке из-за того, что налогоплательщик уклонится от их уплаты. Таким образом, использование в исчислении как фактически уплаченных, так и предполагаемых (начисленных) налогов имеет право на существование и должно определяться целью использования показателя налоговой нагрузки.

Спорным также является вопрос о включении в сумму налоговых платежей начисленных пени за несвоевременную уплату налогов, штрафов за нарушение налогового законодательства, а также страховые взносы.

При расчете налоговой нагрузки огромную роль играет выбор правильного интегрального показателя, с которым будет сопоставляться сумма налогов. Учеными и экономистами-практиками предлагается в качестве таких показателей использовать:

- выручку от реализации продукции с учетом (или без учета) внереализационных доходов;
- выручку-нетто от реализации продукции (выручку от реализации продукции за минусом налога на добавленную стоимость);
- добавленную стоимость или вновь созданную стоимость;
- прибыль до налогообложения;
- чистую или расчетную прибыль [24].

Исходя из данных интегральных показателей, налоговая нагрузка может быть определена одним из следующих способов:

- как отношение суммы уплаченных (начисленных) налогов и сборов к сумме чистой (расчетной) прибыли предприятия;
- как отношение суммы уплаченных (начисленных) налогов и сборов к сумме выручки, включая внереализационные доходы предприятия;
- как отношение суммы уплаченных (начисленных) налогов и сборов к сумме добавленной стоимости (вновь созданной стоимости) [24].

Отсутствие единой общепризнанной методики расчета налоговой нагрузки позволяет выделить следующие спорные моменты существующего инструментария:

– использовать ли в расчете налоговой нагрузки предприятия налог на доходы физических лиц (далее - НДФЛ). Большинство авторов не рекомендуют принимать этот налог при расчете налоговой нагрузки, так как предприятие уплачивает его из средств работника, а не из собственных денежных средств (налоговый агент);

– учитывать ли в расчете косвенные налоги.

Все дискуссии о налоговой нагрузке на предприятия останутся беспредметными до тех пор, пока не будет достигнуто согласие в вопросе о методике расчета сводного показателя, характеризующего эту нагрузку.

Существует несколько методик расчета налоговой нагрузки для предприятия. Основная идея каждой из методик состоит в том, чтобы сделать показатель налоговой нагрузки экономического субъекта универсальным, позволяющим сравнивать уровень налогообложения в различных отраслях народного хозяйства. Каждая из методик также учитывает влияние изменения числа налогов, налоговых ставок и льгот на уровень налогообложения, в этом и проявляется практическая ценность различных методик.

Еще один аспект, который следует учесть при совершенствовании методики расчета налоговой нагрузки, – режим налогообложения. Существующие методики расчета налоговой нагрузки часто ориентированы на определенную совокупность уплачиваемых компанией налогов в соответствии с выбранным режимом налогообложения, что затрудняет их использование для других налоговых режимов. Это не позволяет хозяйствующему субъекту обоснованно выбрать или перейти на оптимальный налоговый режим. Поскольку компания часто не может разработать оптимальную налоговую политику, обеспечивающую минимизацию выплаты налогов, то она применяет другие модели налогового поведения, в частности: уклонение от уплаты

налогов; уплата налогов в соответствии с законодательством без применения специальных методов их снижения.

Вместе с тем, современная система налогообложения, которая отличается гибкостью и предоставляет налогоплательщикам законные способы снижения налоговой нагрузки, выступает одним из значимых факторов, оказывающих влияние на выбор формы организации бизнеса, на принятие решения о банкротстве компании [30, 31, 32].

Обобщение и анализ результатов научных и практико-ориентированных трудов различных авторов позволили создать информационно-методическую базу для дальнейшего исследования и решения проблемы финансово-экономического обоснования налоговой нагрузки в ювелирной отрасли.

Исходя из представленного выше анализа методик расчета налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов, видятся следующие направления совершенствования методики расчета налоговой нагрузки и ее применения:

- 1) законодательное закрепление понятия «налоговая нагрузка»;
- 2) установление и построение «дерева» целей расчета налоговой нагрузки;
- 3) формирование единой методики расчета налоговой нагрузки (в том числе позволяющей вести расчеты по любому налоговому режиму) и ее закрепление на законодательном уровне;
- 4) установление факторов, влияющих на налоговую нагрузку;
- 5) установление порядка формирования показателей, используемых при расчете налоговой нагрузки;
- 6) расчет и обоснование нормативов налоговой нагрузки, учитывающих отраслевую принадлежность хозяйствующего субъекта.

По нашему мнению, для решения вопросов оптимизации и повышения эффективности налогового контроля, необходимо усовершенствовать законодательно закреплённую методику расчета налоговой нагрузки Департамента налоговой политики Минфина РФ. При этом методика

исчисления величины налоговой нагрузки, цели и порядок ее использования должны определяться Правительством РФ (или Минфином России).

В настоящее время, поскольку вопрос оптимизации методики Департамента налоговой политики Минфина РФ остается открытым, в данном научном исследовании для расчета налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов использованы подходы действующей методики.

Рассмотрим ее основные положения.

Основным документом, регламентирующим в настоящее время расчет налоговой нагрузки применительно к взаимоотношениям между налогоплательщиком и налоговыми органами, является Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» [15]. В данном документе отражен подход к организации контрольной работы налоговых органов в виде построения открытой для налогоплательщиков системы отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок. Акцент сделан на комплексном анализе финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика и, как следствие, отказе от тотального контроля и переходе к контролю, основанному на критериях риска. ФНС России стремится к усилению аналитической составляющей контрольной работы налоговых органов в целях побуждения налогоплательщиков к добровольному уточнению своих налоговых обязательств [33].

Письмо ФНС России от 25.07.2017 № ЕД-4-15/14490@ «О работе комиссии по легализации налоговой базы и базы по страховым взносам» [34], ранее определяющее расчет налоговой нагрузки, отменено Письмом ФНС России от 07.07.2020 № БС-4-11/10881@ «Об отмене писем ФНС России». При этом нового аналогичного нормативного документа разработано не было.

Согласно пункту 1 Общедоступных критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемых налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок (далее – Критерии) (приложение № 2 к Приказу ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-

06/333@), налоговая нагрузка выступает одним из таких критериев [15]. Риск налоговой проверки возникает, если налоговая нагрузка у налогоплательщика ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (виду экономической деятельности). Расчет налоговой нагрузки по основным видам экономической деятельности приводится в приложении № 3 к Приказу ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@. В Критериях дается пояснение, как рассчитана среднеотраслевая нагрузка – как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и оборота (выручки) организаций по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата). Аналитическое управление ФНС России ежегодно до 5 мая определяет среднеотраслевые показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность налогоплательщиков, уточняет значения критериев «Налоговая нагрузка по видам экономической деятельности» и «Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг и рентабельность активов организаций по видам экономической деятельности». Актуализированные значения среднеотраслевых показателей размещаются на официальном Интернет-сайте ФНС России по адресу [http://www.nalog.ru/rn77/taxation/reference\\_work/conception\\_vnp/](http://www.nalog.ru/rn77/taxation/reference_work/conception_vnp/). Используя эти данные, любая компания может самостоятельно определить, попадает ли ее деятельность в зону высокого налогового риска или нет [35].

Алгоритм расчета налоговой нагрузки определенный ранее налоговыми органами в таблице 7.1 приложения № 7 к Письму ФНС России от 25.07.2017 № ЕД-4-15/14490@ [34] и представлен в приложении Г.

В установленном законодательством расчете [34] учтено минимальное количество налогов. Так, в отношении индивидуальных предпринимателей это: при общей системе налогообложения – НДФЛ, при УСН и ЕСХН – единый налог; в отношении организаций – сумма НДС и налога на прибыль (взятые из соответствующих деклараций). В качестве уточнения отмечено, что в случае если плательщик отчитывается по НДС, акцизам, водному налогу, платежам за пользование природными ресурсами, налогу на имущество, транспортному и

земельному налогам, при расчете налоговой нагрузки учитываются начисления по данным налогам. При этом речь идет только о налогах и не дается никаких пояснений по поводу страховых взносов, уплачиваемых налогоплательщиками, и по поводу НДФЛ.

Базой для расчета налоговой нагрузки [34] выступает для индивидуальных предпринимателей – общая сумма дохода, подлежащая налогообложению, взятая из декларации по форме 3-НДФЛ, или сумма полученных доходов по декларациям по УСН и ЕСХН; для организаций – выручка, за минусом НДС и акцизов, взятая из бухгалтерской отчетности.

В соответствии с изложенным подходом налоговая нагрузка субъекта хозяйствования рассчитывается по формуле (1.1):

$$\boxed{\text{Налоговая нагрузка (НН)}} = \boxed{\text{Сумма налогов, уплаченных по данным отчетности в течение года}} / \boxed{\text{Сумма бухгалтерской выручки за год без учета НДС и акцизов}} \times \boxed{100\%} \quad (1.1)$$

При расчете налоговой нагрузки, как следует из письма Минфина РФ от 11 января 2017 г. № 03-01-15/208 «НДС: о налогообложении при ввозе товаров в РФ» [36], включение налога на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации, и таможенных пошлин в состав расчета налоговой нагрузки является нецелесообразным. Департамент налоговой и таможенной политики разъясняет, что это обусловлено тем, что в соответствии с пунктом 2 статьи 87 НК РФ целью выездной налоговой проверки является контроль за соблюдением налогоплательщиком, плательщиком сборов, плательщиком страховых взносов или налоговым агентом законодательства РФ о налогах и сборах. Таким образом, в состав расчета налоговой нагрузки по основным видам экономической деятельности, являющейся одним из критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемой налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок, входят налоги и сборы, администрируемые ФНС России.

При этом в соответствии с пунктом 1 статьи 70 Таможенного кодекса Таможенного союза к таможенным платежам относятся, в том числе налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию Таможенного союза, ввозные и вывозные таможенные пошлины. Полномочия по администрированию налога на добавленную стоимость на товары, ввозимые на территорию РФ, и таможенных пошлин относятся к ведению ФТС России, а не налоговых органов.

После расчета налоговой нагрузки налоговыми органами проводится анализ уровня налоговой нагрузки налогоплательщика, налогового агента, плательщика страховых взносов (приложение Д). Налоговая нагрузка субъекта хозяйствования сравнивается с налоговой нагрузкой аналогичных налогоплательщиков, в том числе с максимальной, а также со средним показателем налоговой нагрузки по виду экономической деятельности (таблица 1.3).

Таблица 1.3 – Результаты сравнения налоговой нагрузки налогоплательщика и средней налоговой нагрузки по виду экономической деятельности

Если...	То...
$НН < СрННвд$	высока вероятность включения налогоплательщика в план выездных налоговых проверок
$НН \geq СрННвд$	показатель налогоплательщика по данному критерию не заинтересует налоговый орган
Примечание – СрННвд – средняя налоговая нагрузка по виду экономической деятельности согласно Приложению № 3 к Приказу ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@	

Например, по итогам года налоговая нагрузка условной организации составила 11,47 %. Предположим, что по основному виду деятельности организации среднеотраслевой показатель налоговой нагрузки за соответствующий год определен на уровне 12 % (условно). Следовательно, в условной организации налоговая нагрузка меньше, чем средняя по отрасли (11,47 % < 12 %). Налоговые органы могут обратить внимание на этот момент и, возможно, включат условную организацию в план выездных проверок.

Напомним, что налоговый орган принимает решение о включении налогоплательщика в план выездных налоговых проверок на основе совокупности критериев.

Если налогоплательщик применяет общий режим налогообложения, он может сравнить налоговую нагрузку, в том числе по отдельным налогам, со средними значениями по отрасли в разрезе регионов с помощью сервиса «Налоговый калькулятор по расчету налоговой нагрузки» по адресу <https://pb.nalog.ru/calculator.html>. (Письмо ФНС России от 11.02.2019 № БА-4-1/2308@ «О размещении сервиса «Налоговый калькулятор по расчету налоговой нагрузки») [37]. ФНС России рекомендует использовать информацию, размещенную в указанном сервисе, для самостоятельной оценки налогоплательщиками своих налоговых рисков, а также информирования налогоплательщиков с целью повышения их налоговой дисциплины и грамотности.

Если обратиться к сервису «Налоговый калькулятор по расчету налоговой нагрузки» и ввести, к примеру, данные для среднего по масштабам деятельности предприятию с видом деятельности по ОКВЭД «Производство ювелирных изделий, бижутерии и подобных товаров», осуществляемой, в частности, в Костромской области, то сервис показывает результаты, представленные в приложении Е.

Для сравнения показателей фактической налоговой нагрузки предприятия со средними значениями в отрасли предлагается заполнить следующие данные организации. В нашем примере:

1) сумма фактически уплаченных налогов, всего, 140 000 тыс. руб. (без учета сумм уплаченных налога на прибыль организаций с дивидендов, НДФЛ, страховых взносов), из них:

- НДС и акцизы, 0 тыс. руб.;
- налог на прибыль организаций, 23 000 тыс. руб.;
- НДС, 88 000 тыс. руб.;

2) сумма доходов, всего, 1 600 000 тыс. руб. (по данным суммы строк 2110, 2320 и 2340 формы № 2 бухгалтерской отчетности без учета сумм доходов от участия в других организациях).

На основе полученных данных можно сделать вывод:

1) расчет налоговой нагрузки в Налоговом калькуляторе отличается от расчета, указанного в Письме ФНС России от 25.07.2017 № ЕД-4-15/14490@ «О работе комиссии по легализации налоговой базы и базы по страховым взносам». В частности, базой для расчета в Налоговом калькуляторе является сумма всех доходов организации, тогда как в указанном письме – только выручка без НДС и акцизов. Это свидетельствует об отсутствии единого подхода у налоговых органов к расчету налоговой нагрузки, поскольку применяются разные способы расчета для разных целей;

2) налоговые органы, сравнивая налоговую нагрузку хозяйствующего субъекта со среднеотраслевой, в то же время признают, что на нее влияет ряд других факторов, вводя такие среднеотраслевые индикаторы как рентабельность продаж, средняя заработная плата работников;

3) Налоговый калькулятор рассчитывает не только совокупную нагрузку организации, но также нагрузку по налогу на прибыль и по НДС. Это, во-первых, подтверждает значимость указанных налогов для налоговой системы России; во-вторых, требует законодательного закрепления расчета налоговой нагрузки по налогу на прибыль и НДС.

Многие исследователи критически относятся к подходам по обоснованию налоговой нагрузки, в том числе по НДС и налогу на прибыль, применяемой налоговыми органами. Вследствие этого проводится большое количество научных исследований, направленных на совершенствование процедуры налогового администрирования, и, прежде всего, на обоснование критериев отнесения налогоплательщиков к добросовестным («честный бизнес») и недобросовестным.

Существующие законодательные и методические подходы налоговых органов к контролю правильности исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость и налога на прибыль рассмотрены ниже.

### Налоговый контроль в отношении НДС

В отношении НДС налоговые органы, прежде всего, контролируют соблюдение налогоплательщиками приемлемой («безопасной») доли вычетов по НДС.

В Налоговом кодексе РФ понятие «безопасная» доля вычетов по НДС отсутствует.

Под «безопасной» долей вычетов по НДС на практике обычно понимают величину, превышение которой привлечет к налогоплательщикам внимание налоговых органов [38]. При этом ее размер официально прямо нигде не назван.

Налоговые органы в данном направлении контролируют выполнение двух контрольных соотношений:

1) доля налоговых вычетов по НДС за 12 месяцев должна быть менее 89 % от НДС, исчисленного за этот же период;

Согласно пункту 3 Критериев одним из критериев отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок является отражение в налоговой отчетности [38] значительных сумм налоговых вычетов за определенный период, в частности, если доля вычетов по налогу на добавленную стоимость от суммы начисленного с налоговой базы налога равна либо превышает 89 % за период 12 месяцев [15].

То есть «безопасной» для налогоплательщика, с точки зрения проведения у него выездной налоговой проверки, считается доля налоговых вычетов по НДС за 12 месяцев менее 89 % от НДС, исчисленного за этот же период.

Рассчитать данный показатель налогоплательщику можно по формуле (1.2) [15, 39, 40].

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Доля} \\ \text{налоговых} \\ \text{вычетов} \\ \text{по НДС} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Общая сумма НДС,} \\ \text{подлежащая} \\ \text{вычету, за} \\ \text{12 месяцев по} \\ \text{данным налоговой} \\ \text{декларации} \\ \text{(строка 190} \\ \text{раздела 3)} \end{array}} / \boxed{\begin{array}{c} \text{Общая сумма НДС за} \\ \text{12 месяцев,} \\ \text{исчисленная, с учетом} \\ \text{восстановленных сумм} \\ \text{НДС, с налоговой базы} \\ \text{по данным налоговой} \\ \text{декларации (строка 118} \\ \text{раздела 3)} \end{array}} \times \boxed{100\%} \quad (1.2)$$

Налогоплательщики, применяющие нулевую ставку, в расчет включают также данные разделов 4–6 налоговой декларации по НДС [39]. У них, как правило, доля вычетов выше [38].

2) доля налоговых вычетов по НДС за квартал у налогоплательщика должна быть меньше средней доли вычетов по НДС, исчисленной за этот же период по соответствующему региону.

Представители налоговых органов отмечают, что контрольная цифра в размере 89 % – это усредненный показатель. Представитель налоговой службы Полякова А. Ю. отмечает, что по состоянию на 01.01.2018 г. средний размер доли вычетов НДС по России составляет 88,06 %, а по городу Москве – 88,90 %. Помимо этого, показатель средней доли вычетов по НДС может быть определен по каждому региону. Он может быть как ниже, так и выше средней доли вычетов по стране [41].

Косвенно возможность применения указанного показателя следует из раздела 3 Концепции системы планирования выездных налоговых проверок. В документе, в частности, указано, что проводимый с целью отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок анализ финансово-экономических показателей их деятельности включает, в том числе анализ показателей налоговой и (или) бухгалтерской отчетности налогоплательщиков, позволяющий определить значительные отклонения показателей финансово-хозяйственной деятельности текущего периода от аналогичных показателей за предыдущие периоды или же отклонения от среднестатистических показателей отчетности аналогичных хозяйствующих субъектов за определенный промежуток времени [15]. То есть налоговым

органам рекомендовано учитывать отклонения от среднестатистических показателей отчетности аналогичных хозяйствующих субъектов.

В настоящее время порядок расчета средней доли вычетов по НДС законодательно не регламентирован, но представители налоговых органов дают разъяснения. Полякова А. Ю. отмечает [41], что определить размер средней доли вычетов по НДС, можно по данным отчетов 1-НДС, представленных на сайте  $\text{ФНС}$  России [https://www.nalog.ru/rn77/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/](https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/) [42]. На сайте публикуются сводные отчеты по РФ и отчеты в разрезе субъектов РФ ежеквартально.

Вполне закономерно, что показатель доли налоговых вычетов по НДС у конкретного налогоплательщика должен сравниваться со средней долей вычетов по региону, в котором налогоплательщик осуществляет свою деятельность, за соответствующий квартал.

Для расчета средней доли налоговых вычетов НДС по региону следует использовать формулу (1.3).

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Средняя} \\ \text{доля} \\ \text{налоговых} \\ \text{вычетов} \\ \text{по НДС по} \\ \text{региону} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Сумма налоговых} \\ \text{вычетов по НДС по} \\ \text{данным отчета} \\ \text{1-НДС по} \\ \text{соответствующему} \\ \text{региону} \\ \hline \end{array} / \begin{array}{|c|} \hline \text{Сумма НДС,} \\ \text{исчисленная по} \\ \text{налогооблагаемым} \\ \text{объектам, по данным} \\ \text{отчета 1-НДС по} \\ \text{соответствующему} \\ \text{региону} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline 100\% \\ \hline \end{array} \quad (1.3)$$

На основе данных отчетов по форме 1-НДС [42] нами выполнен расчет средней доли налоговых вычетов по Российской Федерации и двум регионам, городу Москве и Костромской области (таблица 1.4).

Таблица 1.4 – Средняя доля налоговых вычетов по НДС по Российской Федерации, городу Москве и по Костромской области, процентов

Географическое наименование	На 01.02.2019 г.	На 01.01.2020 г.
Российская Федерация	91,98	91,36
Город Москва	94,12	94,61
Костромская область	90,46	85,81

Из таблицы 1.4 видно, что доля налоговых вычетов по городу Москве выше, чем в Костромской области. Изменения показателя носят разнонаправленный характер. Так, если по России в целом и по Костромской области показатель уменьшился по состоянию на 01.01.2020 г., то по городу Москве – увеличился. Условия конкретного региона, вероятно, целесообразно учитывать налоговым органам при организации проведения налоговых проверок в отношении налогоплательщиков.

Формируя данные по НДС в разрезе регионов, ФНС России, вместе с тем, не их делает их градации в разрезе отраслей, по крайней мере – не публикует такие данные. Вместе с тем, представители налоговых органов отмечают, что если доля вычетов НДС у конкретного налогоплательщика существенно отличается от средней, то при проведении камеральной проверки налоговый инспектор может учесть отраслевую специфику, повлиявшую на вычеты налога, а налогоплательщик может в пояснениях сослаться на отраслевые особенности своей деятельности [41].

В том случае если безопасные доли вычетов по НДС у налогоплательщика больше, либо равны установленным налоговыми органами критериям, некоторые специалисты рекомендуют переносить часть вычетов из периода, в котором «безопасная» доля превышена, на последующие кварталы. Однако следует учесть, что не все вычеты можно переносить и срок, на который можно «отложить» вычет, ограничен. По общему правилу вычет можно использовать в течение трех лет с момента принятия на учет приобретенных (ввезенных) товаров (работ, услуг, имущественных прав) (пункт 1.1. статьи 172 НК РФ). Но есть и исключения. Например, нельзя произвольно выбирать момент для вычета по большинству операций,

облагаемых по нулевой ставке (пункт 3 статьи 172 НК РФ). Сроки заявления некоторых других вычетов также ограничены определенными временными рамками (пункты 4-10 статьи 172 НК РФ) [38].

Как считают в ИФН России, высокая доля вычетов не является нарушением. Согласно пункту 1 статьи 173 НК РФ заявлять и применять вычет – законное право налогоплательщика. Ограничивать его налоговые органы не могут. Они лишь контролируют, правильно ли налогоплательщик исчислил налог с применением вычета (подпункты 1 и 3 статьи 30 НК РФ) [38].

В случае превышения «безопасной» доли вычетов налоговые органы могут запросить пояснения, в этом случае налогоплательщику следует пояснить, с чем это связано, а также представить счета-фактуры и первичные документы, подтверждающие законность применения вычетов. Это снизит риск отбора налогоплательщика для выездной проверки [38].

Отметим, что даже если доля вычетов по НДС находится в пределах так называемых «безопасных» показателей, это не является гарантией того, что налоговые органы не проявят к организации повышенного внимания.

В отношении НДС налоговые органы также контролируют соблюдение налогоплательщиками налоговой нагрузки по НДС путем сравнения ее фактического значения у налогоплательщика со среднеотраслевым значением (приложение Е).

Напомним, что в приложении 3 к приказу ФНС России от 30.05.2007 № ММ-306/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» налоговая нагрузка по видам экономической деятельности рассчитывается как отношение суммы налогов и сборов по данным официальной статистической отчетности ФНС России к обороту организаций по данным Росстата, умноженное на 100% [15].

Порядок расчета налоговой нагрузки по НДС законодательно в настоящее время не регламентирован. Однако если обратиться к Письму ФНС России от 17.07.2013 № АС-4-2/12722 «О работе комиссий налоговых органов по легализации налоговой базы» (уточним, что документ утратил силу), то в

приложении № 4 к документу можно найти используемую ранее налоговыми органами методику расчета налоговой нагрузки по НДС. Ее упрощенный вариант представлен в приложении Ж.

Как следует из приложения Ж, налоговая нагрузка по НДС может быть рассчитана за год в двух вариантах (формула (1.4) и формула (1.5)).

$$\boxed{\text{Налоговая нагрузка по НДС}} = \boxed{\text{Сумма НДС к уплате в бюджет, рублей}} / \boxed{\text{Налоговая база по налоговым декларациям по НДС, рублей}} \times \boxed{100\%} \quad (1.4)$$

$$\boxed{\text{Налоговая нагрузка по НДС}} = \boxed{\text{Сумма НДС к уплате в бюджет, рублей}} / \boxed{\text{Налоговая база по налоговым декларациям по НДС, в том числе по экспортным операциям по реализации товаров (работ, услуг), облагаемым по ставке 0 %, рублей}} \times \boxed{100\%} \quad (1.5)$$

Порядок заполнения налоговой декларации по НДС определен Приказом ФНС России от 29.10.2014 № ММВ-7-3/558@ «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость в электронной форме» [39]. При расчете налоговой нагрузки по НДС, следует взять сведения о налоговой базе налогоплательщика, представленной в разделе 3 налоговой декларации по НДС. Налоговая база определяется в зависимости от объекта налогообложения НДС в соответствии со статьями 153-162 НК РФ. Так, например, при реализации товаров (работ, услуг) налоговой базой по НДС будет выступать выручка.

Отметим, что при расчете налоговой нагрузки по НДС, чтобы получить годовую налоговую нагрузку, необходимо в числителе и знаменателе формул (1.4) и (1.5) представить совокупные данные из налоговых деклараций по НДС за четыре квартала анализируемого года.

Если фактическая налоговая нагрузка по НДС у налогоплательщика меньше среднеотраслевого значения, это также может стать основанием для налоговых органов для рассмотрения вопроса о проведении в отношении данного налогоплательщика выездной налоговой проверки.

Для более эффективного налогового контроля за НДС ФНС России внедрила Систему управления рисками «СУР АСК НДС-2». Эта программа автоматически распределяет плательщиков НДС на три группы риска: высокий, средний, низкий. Группа риска учитывается при планировании и проведении контрольных мероприятий (Письмо ФНС России от 03.06.2016 № ЕД-4-15/9933@) [43].

В программе предусмотрено три группы налогового риска, которые обозначаются цветами – зеленым (низкий риск), желтым (средний риск) и красным (высокий риск).

В группу с высоким налоговым риском попадают организации с определенными критериями, а именно: не представляющие налоговые декларации; не уплачивающие НДС, либо уплачивающие его в минимальном размере; не имеющие необходимые для осуществления деятельности или хозяйственной операции активы и др. В терминологии арбитражного судопроизводства – это налогоплательщики, стремящиеся получить необоснованную налоговую выгоду. В отношении налогоплательщиков из этой группы, заявивших НДС к возмещению, и проводится максимальное количество мероприятий налогового контроля.

Соответственно, группа с низким налоговым риском – это налогоплательщики, сдающие в срок налоговые декларации, своевременно и в полном объеме исполняющие обязанности по уплате НДС и ведущие реальную хозяйственную деятельность. Камеральная проверка в их отношении осуществляется в обычном порядке.

В группу «желтого цвета» попадают все остальные налогоплательщики. Мероприятия налогового контроля в отношении плательщиков НДС данной

группы налогового риска проводятся уже после «отработки» налогоплательщиков «красной» группы.

Планируется синхронизировать СУР АСК НДС-2 с информационными базами ФТС России, Банка России и Росфинмониторинга. ФНС России также планирует ввести систему АСК НДС-3, которая будет контролировать движение денежных средств между счетами юридических и физических лиц.

#### Налоговый контроль в отношении налога на прибыль

В отношении налоговой нагрузки по налогу на прибыль налоговые органы контролируют соотношение фактического значения показателя со среднеотраслевым значением путем применения сервиса «Налоговый калькулятор по расчету налоговой нагрузки» (см. приложение Е). Меньшее значение фактической налоговой нагрузки налогоплательщика по налогу на прибыль по сравнению со среднеотраслевым значением может стать основанием для налоговых органов для рассмотрения вопроса о проведении в отношении данного налогоплательщика выездной налоговой проверки.

Ранее налоговыми органами применялся подход, определенный Письмом ФНС России от 17.07.2013 № АС-4-2/12722 «О работе комиссий налоговых органов по легализации налоговой базы». Согласно данному документу под низкой налоговой нагрузкой по налогу на прибыль для организаций, осуществляющих производство продукции (товаров, работ, услуг), понималась нагрузка, составляющая менее 3 %. Для организаций, осуществляющих торговую деятельность, под низкой налоговой нагрузкой по налогу на прибыль понималась нагрузка, составляющая менее 1 %. Отмена указанного письма привела к отсутствию законодательного закрепления уровня налоговой нагрузки по налогу на прибыль организаций и ориентации только на среднеотраслевые значения, представленные в Налоговом калькуляторе.

Порядок расчета налоговой нагрузки по налогу на прибыль в настоящее время также законодательно не регламентирован.

Для расчета налоговой нагрузки по налогу на прибыль можно воспользоваться Налоговым калькулятором по расчету налоговой нагрузки на

сайте ФНС России <https://pb.nalog.ru/calculator.html>. В Налоговом калькуляторе налоговая нагрузка по налогу на прибыль рассчитывается по формуле (1.6).

$$\boxed{\text{Налоговая нагрузка по налогу на прибыль}} = \boxed{\text{Сумма фактически уплаченного налога на прибыль за налоговый период (без учета суммы уплаченного налога на прибыль с дивидендов)}} / \boxed{\text{Сумма доходов за налоговый период (по данным бухгалтерской отчетности, без учета сумм доходов от участия в других организациях)}} \times \boxed{100\%} \quad (1.6)$$

Если обратиться к Письму ФНС России от 17.07.2013 № АС-4-2/12722 «О работе комиссий налоговых органов по легализации налоговой базы» (напомним, что документ утратил силу [44]), то в приложении № 3 к документу можно найти используемую ранее налоговыми органами методику расчета налоговой нагрузки по налогу на прибыль. Ее упрощенный вариант представлен в приложении 3.

Как следует из приложения 3, налоговая нагрузка по налогу на прибыль за год рассчитывается на основе данных налоговой декларации по налогу на прибыль организаций по формуле (1.7).

$$\boxed{\text{Налоговая нагрузка по налогу на прибыль}} = \boxed{\text{Сумма исчисленного налога на прибыль}} / \boxed{\text{Сумма доходов от реализации и внереализационных доходов}} \times \boxed{100\%} \quad (1.7)$$

То есть, налоговая нагрузка по налогу на прибыль организаций может быть определена как отношение суммы исчисленного налога на прибыль к общей сумме доходов от реализации и внереализационных доходов (строка 180 листа 02 декларации по налогу на прибыль к сумме строк 010 и 020 листа 02 декларации по налогу на прибыль) за соответствующий отчетный (налоговый) период.

Порядок заполнения налоговой декларации по налогу на прибыль определен Приказом ФНС России от 23.09.2019 № ММВ-7-3/475@ «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на прибыль организаций, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по налогу на прибыль организаций в электронной форме» [45].

Исследуя предлагаемый налоговыми органами ранее расчет налоговой нагрузки по налогу на прибыль в Письме ФНС России от 17.07.2013 № АС-4-2/12722 отметим, что анализ бухгалтерской и налоговой отчетности в части налога на прибыль сопровождался расчетом целого ряда дополнительных показателей (см. приложение 3 строки 27-31) таких как: удельный вес себестоимости в выручке от продажи, удельный вес в выручке от продаж коммерческих расходов, удельный вес в выручке от продаж управленческих расходов, рентабельность продаж, расхождение выручки по данным декларации и отчета о финансовых результатах. Несмотря на отмену указанного письма, в Налоговом калькуляторе остался в качестве среднеотраслевого индикатора показатель рентабельности продаж, и появился новый среднеотраслевой индикатор – средняя заработная плата. То есть, в части расчета и анализа налоговой нагрузки организации отсутствует четко определенная позиция налоговых органов, что ведет к постоянной трансформации налогового законодательства по данному вопросу. При этом на определенных этапах такой трансформации налоговыми органами признается существование многообразия факторов, влияющих на налоговую нагрузку организации.

Следует отметить, что на уровень фактической налоговой нагрузки налогоплательщиков в 2020 году закономерно повлияют обстоятельства, сложившиеся в связи с распространением COVID-19, носящие масштабный характер [46]. Правительство РФ, признавая значимость сложившейся ситуации, ввело временные ограничения на проведение выездных налоговых проверок (Постановление Правительства РФ от 02.04.2020 № 409 «О мерах по обеспечению устойчивого развития экономики» [47]), а налоговые органы –

временный запрет на проведение мероприятий налогового контроля (Письмо ФНС России от 09.04.2020 № СД-4-2/5985@ [48], Приказ ФНС России от 20.03.2020 № ЕД-7-2/181@ [49]).

Временное приостановление или снижение масштабов деятельности субъектов хозяйствования в большинстве сфер экономики (есть ряд исключений) значительно снизили такие показатели деятельности, как доход и прибыль, при сохранении или менее динамичным (по сравнению с доходом и прибылью) снижением уровня затрат. В результате эффективность деятельности многих хозяйствующих субъектов в 2020 году упала, что создает определенные предпосылки не только к усиленному использованию методов налоговой оптимизации, но и уклонению от уплаты налогов. Письмо ФНС России от 31.10.2017 № ЕД-4-9/22123@ [50], признавая права налогоплательщика организовывать деятельность на принципах оптимизации налоговой нагрузки, называет основания, указывающие на факт уклонения от налогообложения.

В условиях уменьшения количества мероприятий и временного приостановления налогового контроля сложившаяся экономическая ситуация может привести к увеличению количества налоговых правонарушений, предотвратить которые в определенной степени позволит совершенствование методики расчета налоговой нагрузки с учетом влияния различных факторов.

Несовершенство налогового законодательства в части расчета и анализа налоговой нагрузки и необходимость осуществления налогового контроля, форма которого определяется, в том числе, уровнем налоговой нагрузки, закономерно приводит к конфликту интересов налоговых органов и налогоплательщиков, в том числе, представителей ювелирной отрасли. Это вызывает актуальность разработки методики учета различных факторов при расчете налоговой нагрузки налогоплательщиков.

Таким образом, была сформулирована следующая гипотеза научного исследования: уровень налоговой нагрузки налогоплательщика складывается, в том числе, под влиянием отраслевых и организационных факторов его

хозяйственной деятельности, которые должны учитываться при исчислении среднеотраслевых значений налоговой нагрузки для целей налогового контроля.

В рамках гипотезы *предметом исследования* стала проблема финансово-экономического обоснования налоговой нагрузки в ювелирной отрасли. При этом в работе за основу приняты методика расчета налоговой нагрузки Департамента налоговой политики Минфина России, а также подходы налоговых органов к оценке уровня налоговой нагрузки организаций.

Цель исследования – обоснование, разработка и последующая апробация многофакторной модели, отражающей состав факторов и их влияние на уровень налоговой нагрузки налогоплательщика по НДС и налогу на прибыль, что позволит урегулировать интересы Федеральных налоговых органов и хозяйствующих субъектов ювелирной отрасли.

Конфликт интересов указанных сторон обусловлен не только спецификой деятельности каждой стороны, но различием подходов к оценке налоговой нагрузки налогоплательщиков:

1. Позиция и деятельность налоговых органов в области налогового администрирования.

Поскольку одним из главных вызовов в области налогового администрирования в последнем десятилетии стало применение налогоплательщиками различных схем уклонения от уплаты налогов, незаконное возмещение НДС из бюджета, занижение налогооблагаемой прибыли, то государством взят курс на наполнение бюджета и жесткую борьбу с такими явлениями.

2. Позиция хозяйствующих субъектов, в том числе представляющих ювелирную отрасль.

Здесь следует выделить как минимум четыре значимых обстоятельства:

1) поскольку в Налоговом кодексе РФ понятие «безопасная» доля вычетов по НДС отсутствует, то высокая доля вычетов не является нарушением. Применять вычет – законное право организации (пункт 1 статьи

173 НК РФ), которое не могут ограничивать налоговые органы. Они лишь контролируют, правильно ли исчислен налог с применением вычета (пункты 1 и 3 статьи 30 НК РФ). Поэтому, если у налогоплательщика есть право на вычет, он вправе заявить его.

2) попадание в ту или иную группу налогового риска по методике ФНС, не свидетельствует о недобросовестности налогоплательщика в отношении начисления, уплаты и предъявления к вычету НДС, начислении и уплаты налога на прибыль.

3) налогоплательщик имеет право применять в полной мере законодательно разрешенные способы оптимизации налогообложения, в том числе по НДС и налогу на прибыль.

4) на налоговую нагрузку по НДС и по налогу на прибыль в ювелирной отрасли влияет большое количество факторов, к которым относятся: структура производства (продаж), оказывающая влияние на структуру затрат на производство ювелирных изделий; политика ценообразования в отношении сырья и готовой продукции; типы заключаемых договоров; организация процесса хозяйствования; осуществление инвестиционных вложений и другие факторы. При этом официально применяемая модель исчисления налоговой нагрузки не отражает влияние данных факторов. С учетом недостаточной обоснованности результатов расчетов налоговых органов в отношении налоговой нагрузки по НДС и налогу на прибыль, необходимо учитывать в контрольных показателях налоговой нагрузки по данным налогам влияние названных факторов.

## 1.2 Построение финансовой модели, обосновывающей факторы, влияющие на налоговую нагрузку по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль организаций

Выполненный контент-анализ подходов и методик к исчислению налоговой нагрузки позволил сформулировать принципы, положенные в основу построения финансовой модели исчисления налоговой нагрузки организаций, в том числе по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль. Принципы учитывают одновременно общие и персональные требования каждого участника налоговых правоотношений к финансовой модели исчисления налоговой нагрузки (таблица 1.5).

Таблица 1.5 – Характеристика принципов, положенных в основу финансовой модели исчисления налоговой нагрузки организаций

Принципы, положенные в основу финансовой модели исчисления налоговой нагрузки организации		Чем обеспечивается выполнение принципов
Налоговые органы РФ	Налогоплательщики	
Согласование интересов участников налоговых правоотношений		Согласование интересов участников налоговых правоотношений обеспечиваются тем, что интересы каждого участника налоговых правоотношений учитываются в равной степени
Понятность финансовой модели исчисления уровня налоговой нагрузки		Понятность финансовой модели обеспечивается использованием в ней стандартных экономических показателей, входящих в состав бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности организации, находящихся в функциональной взаимосвязи
–	Учет специфики деятельности организации, влияющей на уровень налоговой нагрузки	Специфику деятельности организации, влияющей на уровень налоговой нагрузки отражает следующая система показателей: структура затрат организации, рентабельность продукции, масштабы деятельности, которые в свою очередь зависят от вида экономической деятельности, ассортиментной политики организации, а также видов заключаемых договоров
Возможность оценки добросовестности		

налогоплательщиков, в том числе		
– обоснованность и контроль правильности исчисления уровня налоговой нагрузки	–	Правильность и обоснованность исчисления уровня налоговой нагрузки обеспечивается использованием в финансовой модели взаимосвязанных показателей бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности, сверку которых можно осуществить с помощью автоматизированных информационных систем
– оценка социальной ответственности бизнеса	–	Оценка социальной ответственности осуществляется через сравнение фактического и среднеотраслевого уровня показателей «Средняя заработная плата на одного работника», являющегося маркером оценки социально-экономической ситуации в отдельной организации

Как видно из таблицы 1.5 в основу финансовой модели исчисления уровня налоговой нагрузки положены следующие единые принципы для каждого из участников налоговых правоотношений: согласование интересов и понятность финансовой модели. Согласование интересов участников налоговых правоотношений выполняется при соблюдении в равной степени их персональных интересов. Понятность финансовой модели исчисления уровня налоговой нагрузки базируется на применении в расчетах и в качестве исходных данных стандартных показателей бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности.

Принцип, отражающий интерес налогоплательщика к математическому инструментарию исчисления налоговой нагрузки, предполагает выбор из отчетных показателей тех из них, которые отражает специфику деятельности организации и влияют на уровень ее налоговой нагрузки.

Специфику деятельности организации можно выразить через показатели:

- структуры затрат организации, таких как доля заработной платы и страховых взносов в общей сумме затрат, материалоемкость или ресурсоемкость продукции;

- характеризующие прибыльность организации, таких как рентабельность проданных товаров, продаж;
- отражающие масштабы деятельности организации, таких как величина выручки от реализации продукции, доля экспортной выручки в общей сумме выручки.

Представленный набор показателей либо имеет прямое отношение к расчету налогооблагаемой базы по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль организации, либо рассчитываются на их основе.

Применение одновременно стандартных и взаимосвязанных показателей бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности при исчислении уровня налоговой нагрузки позволит налоговым органам осуществить проверку ее правильности и соответственно обоснованности. Возможности современных информационных систем позволяют говорить о возможности автоматизации процесса сверки взаимосвязанных показателей и соответственно контроля правильности исчисления уровня налоговой нагрузки.

Возможность оценки добросовестности налогоплательщика, как принципа обеспечивающего интересы контролирующих органов, реализуется в двух аспектах: посредством проверки обоснованности и контроля правильности исчисления уровня налоговой нагрузки, а также через сравнение фактического и среднеотраслевого уровня показателей «Средняя заработная плата на одного работника», как маркера оценки социальной ответственности бизнеса.

Перейдем к описанию алгоритма построения финансовой модели по исчислению уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль. Исследование подходов к исчислению налоговой нагрузки (параграф 1.1), а также анализ основополагающих принципов налогообложения налогом на добавленную стоимость организаций, применяющих общую систему налогообложения и математического инструментария исчисления суммы налога на добавленную стоимость к уплате в бюджет, изложенных в главе 21 НК РФ, позволило определить основные параметры, влияющие на величину налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость.

Расчет налоговой нагрузки организации по налогу на добавленную стоимость (далее НДС) можно описать следующими формулами (1.8) и (1.9):

$$\text{Нал.нагр.}_{\text{НДС}} = \frac{(\text{Д-брутто}_{\text{НДС}} * (\text{Ст.}_{\text{НДС}} / (100 + \text{Ст.}_{\text{НДС}})) - \text{Р}_{\text{НДС к вычету}} * \text{Ст.}_{\text{НДС}})}{\text{Д-брутто}} * 100\%, \quad (1.8)$$

где:

Нал.нагр.<sub>НДС</sub> – налоговая нагрузка организации по НДС, %;

Д-брутто – доход организации от продажи товаров (сумма доходов облагаемых и необлагаемых НДС), руб.;

Д-брутто<sub>НДС</sub> – доход организации от продажи товаров, облагаемый НДС вместе с НДС, руб.;

Ст.<sub>НДС</sub> – ставка налога на добавленную стоимость, %;

Д-брутто<sub>НДС</sub> \* (Ст.<sub>НДС</sub> / (100 + Ст.<sub>НДС</sub>)) – сумма НДС начисленного с продаж, руб.;

Р<sub>НДС к вычету</sub> – сумма расходов организации, формирующая НДС к вычету, руб.;

Р<sub>НДС к вычету</sub> \* Ст.<sub>НДС</sub> – сумма НДС к вычету из бюджета, руб.;

(Д-брутто<sub>НДС</sub> \* (Ст.<sub>НДС</sub> / (100 + Ст.<sub>НДС</sub>)) – Р<sub>НДС к вычету</sub> \* Ст.<sub>НДС</sub>) – сумма НДС к уплате в бюджет, руб..

$$\text{Нал.нагр.}_{\text{НДС}} = \frac{(\text{Д-брутто}_{\text{НДС}} * (\text{Ст.}_{\text{НДС}} / (100 + \text{Ст.}_{\text{НДС}})) - \text{Р}_{\text{НДС к вычету}} * \text{Ст.}_{\text{НДС}})}{\text{Д-нетто}} * 100\%, \quad (1.9)$$

где:

Д-нетто – доход организации от продажи товаров без НДС (сумма доходов облагаемых НДС за его вычетом и не облагаемых НДС), руб.;

Формулы (1.8) и (1.9) отличаются на показатель, относительно которого считается налоговая нагрузка. Так в формуле (1.8) в качестве знаменателя используется доход организации от продажи товаров в том размере, как он отражается в договорах, первичных документах по реализации, банковских и кассовых документах. Данный подход широко применяют на практике.

В формуле (1.9) в качестве знаменателя используется доход организации от продажи товаров без НДС (сумма доходов, облагаемых НДС за его вычетом

и не облагаемых НДС), который отражается в бухгалтерской финансовой отчетности, в форме № 2 «Отчет о финансовых результатах», как «выручка-нетто». Данный подход представляется более предпочтительным, так как «выручка-нетто» отражает, так сказать, доход, который принадлежит организации.

Из формулы (1.9) видно, что налоговая нагрузка исчисляется в процентах и зависит прежде всего от величины дохода от продаж, облагаемого НДС, суммы расходов, формирующих НДС к вычету.

Следует отметить, что в параграфе 1.1 представлены формулы расчета налоговой нагрузки организации как отношение суммы налогов к суммарным доходам организации. В предлагаемом варианте расчета налоговой нагрузки (формулы 1.8 и 1.9) ее исчисление осуществляется по отношению к доходу от продажи и отличается на величину прочих доходов организации. Трансформация формул обусловлена невозможностью учета через показатель прочих доходов и расходов отраслевые и организационные особенности деятельности хозяйствующего субъекта. Речь идет о том, что предприятие ювелирной отрасли (и иной другой) не обязательно имеет статью «прочие расходы», а также математически в модели очень сложно заложить обоснованную формулу для их исчисления.

Для построения абстрактной финансовой модели исчисления налоговой нагрузки по НДС, которая бы не зависела от абсолютных значений показателей деятельности организации применим одновременно дедуктивный (от общего к частному) и детерминированный (функциональный) методы факторного анализа, когда показатели «доход от продаж, облагаемый НДС», а также «сумма расходов, формирующая НДС к вычету» определяются как результативные и представляются как произведения, частного или алгебраической суммы факторов.

В соответствии с нормами Налогового Кодекса РФ в хозяйственной деятельности организаций могут осуществляться хозяйственные операции, доходы от которых не облагаются налогом на добавленную стоимость или

облагаются по ставке 0%. Так по ставке 0% облагаются доходы от реализации продукции (работ, услуг) на экспорт. Таким образом, доход, облагаемый НДС (в формуле 1.9) для учета «экспортных продаж» математически должен быть выражен как произведение суммы дохода от продажи и показателя доли доходов от продаж продукции, облагаемой по ставке 0% по отношению к общей сумме доходов от продажи продукции (1.10).

$$\text{Д-бруттоНДС} = \text{Д-брутто} * (100 - \text{ДоляЭкспорт}) / 100\% , \quad (1.10)$$

где:

ДоляЭкспорт – доля доходов от продаж продукции, облагаемой по ставке 0% к общей сумме доходов от продажи продукции, %.

Для исчисления суммы расходов организации, формирующей НДС к вычету (1.11) из состава расходов организации необходимо выделить часть, которая при их осуществлении (приобретение товаров, работ, услуг) предполагает уплату поставщику НДС. Это возможно осуществить через относительный показатель «доля расходов организации, не формирующих НДС к вычету».

$$P_{\text{НДС к вычету}} = P * (100 - \text{Доля}P_{\text{не формирующих НДС к вычету}}) / 100\% , \quad (1.11)$$

где:

P – сумма расходов организации, руб.;

Доля $P_{\text{не формирующих НДС к вычету}}$  – доля расходов, не формирующих НДС к вычету, %.

Для включения в финансовую модель типового показателя, имеющего взаимосвязь с показателями формирования налогооблагаемой базы (1.9), а также характеризующего специфику деятельности организации выразим показатель расходов организации через относительный показатель рентабельности проданных товаров (1.12).

$$P = \frac{\text{Д-брутто} * \text{ДоляЭкспорт} / 100 + (\text{Д-брутто} * (100 - \text{ДоляЭкспорт}) / 100) * 100}{(1 + R_{\text{прТов}} / 100)} \cdot \frac{(100 + \text{Ст.НДС})}{100} , \quad (1.12)$$

где:

$R_{прТов}$  – рентабельность проданных товаров.

В результате осуществленного факторного анализа выделены следующие основные факторы, влияющие на динамику результирующих факторов и, соответственно, динамику налоговой нагрузки организации по налогу на добавленную стоимость:

1. Доля доходов от продаж продукции облагаемой по ставке 0% (экспорт) по отношению к общей сумме доходов от продажи продукции.
2. Доля расходов организации, не формирующих НДС к вычету.
3. Рентабельность проданных товаров (отношение прибыли от продаж к сумме расходов на производство, управление и сбыт).

Осуществление экспортных операций (первый фактор) позволяет организации уменьшить сумму начисленного налога на добавленную стоимость.

Второй фактор определяет влияние на налоговую нагрузку структуры расходов организации, что в свою очередь зависит от особенностей вида экономической деятельности, а также от емкости ресурсопотребления и соответственно структуры производственной программы (или ассортиментной политики) предприятия. Очевидным является то, что материалоемкие виды экономической деятельности должны иметь большую налоговую нагрузку по НДС по сравнению с трудоемкими и фондоемкими видами экономической деятельности по причине значительных вычетов по «входящему» налогу на добавленную стоимость, который они уплачивают поставщику при приобретении материальных ресурсов и услуг, при условии того, что поставщик является плательщиком НДС.

Третий фактор имеет прямую связь с величиной прибыли организации, соответственно оказывает влияние, на добавленную стоимость и определяет величину НДС исчисленного.

Также на расчет налоговой нагрузки по НДС оказывает влияние инвестиционная политика организации, которая отражается следующими показателями:

– размер инвестиций в оборотный капитал (формирование запасов сырья, материалов, готовой продукции);

– размер инвестиций в основной капитал.

Как показывает практика, необходимость в инвестициях в оборотный капитал в разных сферах экономической деятельности имеет разные основания. В частности зависимость от сезонности, сложности логистики, расширение каналов сбыта. Причина влияния инвестиционной политики на размер налоговой нагрузки обусловлена признанием НДС к вычету по приобретенным активам (сырью, материалам, основным средствам) не в момент их включения в стоимость продукции, а в момент приобретения.

Данный факт также влияет на различия суммы исчисленного в соответствии с методикой НК РФ НДС к уплате по сравнению с суммой НДС, исчисленной с суммы созданной организацией в отчетном периоде добавленной стоимости. НДС к вычету по амортизации признается не в отчетном периоде, а в предшествующих по отношению к нему периодах. Таким образом, суммы амортизации основных средств, включенные в расходы организации, не относятся к расходам, формируемым НДС к вычету.

По аналогичному алгоритму были также определены факторы, влияющие на налоговую нагрузку организации по налогу на прибыль.

Расчет налоговой нагрузки организации по налогу на прибыль (далее НП) можно описать следующими формулами (1.13) и (1.14):

$$\text{Нал.нагр.}_{\text{НП}} = \frac{(\text{Д-нетто} - \text{P}) * \text{Ст.}_{\text{НП}}}{\text{Д-брутто}} * 100\%, \quad (1.13)$$

где:

$\text{Нал.нагр.}_{\text{НП}}$  – налоговая нагрузка организации по НП;

$\text{P}$  – расходы организации, принимаемые для целей налогообложения налогом на прибыль;

$\text{Ст.}_{\text{НП}}$  - ставка налога на прибыль.

$$\text{Нал.нагр.}_{\text{НП}} = \frac{(\text{Д-нетто} - \text{P}) * \text{Ст.}_{\text{НП}}}{\text{Д-брутто}} * 100\%, \quad (1.14)$$

Формулы (1.13) и (1.14), так же как и (1.8) и (1.9) отличаются на показатель, относительно которого считается налоговая нагрузка.

По данным формул (1.13) и (1.14) видно, что размер налоговой нагрузки по налогу на прибыль от величины прибыли организации, которая напрямую зависит от дохода от продаж и величины расхода. Применение дедуктивного и детерминированного методов факторного анализа позволило выделить факторы, влияющие на результирующий показатель и соответственно на величину налоговой нагрузки организации по налогу на прибыль:

1. Рентабельность проданных товаров (отношение прибыли от продаж к сумме расходов на производство, управление и сбыт).

2. Уровень внереализационных доходов и расходов, не связанных с основной деятельностью организации. Среди внереализационных доходов и расходов можно выделить следующие: доходы и расходы от сдачи имущества в аренду, курсовые разницы, проценты по полученным или предоставленным кредитам и займам. Но с учетом специфичности их перечня у каждого хозяйствующего субъекта и отсутствия функциональной взаимосвязи с основными показателями его деятельности, такими как, выручка от реализации или расходами, связанными с производством и реализацией в финансовой модели на данном этапе исследования они не учитывались.

Следует отметить, что анализ зависимость суммы налогов от налоговых ставок по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль в настоящем исследовании не проводятся, так как, с точки зрения Налогового Кодекса РФ эти параметры являются фиксированными и не зависимыми от показателей деятельности организации.

С учетом вышеизложенного, а также с допущением отсутствия у организации внереализационных доходов и расходов, инвестиций в основной и в оборотный капитал, построена финансовая модель расчета уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль (1.15), структура и алгоритм применения которой представлен в таблице 1.6.

$$Y = f(x_1, X_2 \dots x_n), \quad (1.15)$$

Где:

Y – уровень налоговой нагрузки организации, %

X – факторы, влияющий на уровень налоговой нагрузки (показатели строк 1, 2, 5, 7, 14, 20 из таблицы 1.6).

Суть финансовой модели (табл.1.6) заключается в расчете уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отдельности и в совокупности в процентном выражении, как отношение сумм налога на добавленную стоимость к уплате в бюджет и сумм налога на прибыль к доходу от продаж с НДС и доходу от продаж без НДС.

В представленной модели использованы основные финансовые и налоговые показатели деятельности организации, такие как доход от продажи, расходы организации, НДС исчисленный, НДС к вычету, налоговая база по налогу на прибыль, налоговые ставки по НДС и налогу на прибыль, налоговая нагрузка по НДС, налоговая нагрузка по налогу на прибыль и др. Показатели сгруппированы по 3-м разделам: доходы, расходы и налоги.

Применение представленной модели в программе MS Excel или в специализированном калькуляторе на реальных или прогнозных значениях показателей позволит рассчитать уровень налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль.

Таблица 1.6 – Финансовая модель расчета уровня налоговой нагрузки по налогу на прибыль организаций и налогу на добавленную стоимость

Показатель	Ед. изм.	Номер показателя/строки	Алгоритм расчета
1	2	3	4
<b>1. Доходы</b>			
<i>Доход от продажи (выручка-брутто от реализации продукции)</i>	<i>руб.</i>	<i>1</i>	Для демонстрации расчета - 120 руб.,
Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %	%	2	<i>произвольное значение</i>
<i>Доходы не облагаем. НДС (экспорт)</i>	<i>руб.</i>	<i>3</i>	Расчет п.1*(100-п.2)/100
Доходы облагаемые НДС за вычетом НДС	руб.	4	Расчет (п.1*n.2/100)/(100+n.14)*100

Показатель	Ед. изм.	Номер показателя/строки	Алгоритм расчета
1	2	3	4
Рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к сумме расходов), %	%	5	<i>произвольное значение</i>
<b>2. Расходы</b>			
Расходы на производство, управление и сбыт	руб.	6	Расчет $(n.3+n.4)/(1+n.5/100)$
Совокупный удельный вес расходов, не формируемых НДС к вычету в общей сумме расходов, %	%	7	Расчет $n.8+n.9+n.10$
в том числе			
Удельный вес расходов на оплату труда в общей сумме расходов, %	%	8	<i>произвольное значение</i>
Удельный вес расходов на амортизацию основных средств в общей сумме расходов, %	%	9	<i>произвольное значение</i>
Удельный вес расходов на страховые взносы и прочие расходы в общей сумме расходов, %	%	10	<i>произвольное значение</i>
Сумма расходов не формируемых НДС к вычету, руб.	руб.	11	Расчет $n.6*n.7/100$
Удельный вес расходов формируемых НДС к вычету в общей сумме расходов, %	%	12	Расчет $100-n.7$
Сумма расходов формируемых НДС к вычету, руб.	руб.	13	Расчет $n.6-n.11$
<b>3. Налоги</b>			
<b>3.1. Налог на добавленную стоимость</b>			
Ставка по налогу на добавленную стоимость	%	14	<i>фиксированная, 20%</i>
НДС исчисленный	руб.	15	Расчет $n.4*n.14/100$
НДС к вычету	руб.	16	Расчет $n.13*n.14/100$
НДС к уплате в бюджет	руб.	17	Расчет $n.15-n.16$
Налоговая нагрузка по НДС по доходам	%	18	Расчет $n.17/n.1*100$
Налоговая нагрузка по НДС по доходам без НДС	%	19	Расчет $n.17/(n.3+n.4)*100$
Процент налоговых вычетов к общей сумме начисленного НДС	%	19a	Расчет $n.16/n.15*100$
<b>3.2. Налог на прибыль</b>			
Ставка по налогу на прибыль организаций	%	20	<i>фиксированная, 20%</i>
Налоговая база по налогу на прибыль	руб.	21	Расчет $n.3+n.4-n.6$
Налог на прибыль	руб.	22	Расчет $n.21*n.20/100$
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов	%	23	Расчет $n.22/n.1*100$
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов без НДС	%	24	Расчет $n.22/(n.3+n.4)*100$
Совокупная налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходу от продаж	%	<b>25</b>	Расчет $n.18+n.23$
Совокупная налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходам без НДС	%	<b>26</b>	Расчет $n.19+n.24$
<b>4. Справочно</b>			

Показатель	Ед. изм.	Номер показателя/строки	Алгоритм расчета
1	2	3	4
Расчетная сумма добавленной стоимости	руб.	27	Расчет $(n.10+n.8)*n.6/100+n.21$
Удельный вес добавленной стоимости в сумме дохода без НДС, %	%	28	Расчет $n.27/n.1*100$
Удельный вес добавленной стоимости в сумме дохода без НДС	%	29	Расчет $n.27/(n.3+n.4)*100$
Сумма налога с расчетной добавленной стоимости по ставке 20%	руб.	30	Расчет $n.27*n.14/100$

Для демонстрации адекватности расчетов при моделировании базового показателя деятельности организации «Доход от продажи (выручка-брутто от реализации продукции, показатель 1)» использовано условное значение 120 руб. С точки зрения математики данный показатель является не зависимым (предиктором) по отношению к результату модели. Остальные стоимостные показатели исчисляются по соответствующему алгоритму (таблица 1.6).

Предлагаемый в табл.1.6 алгоритм использует относительные показатели деятельности организации, которые не исчислены, а смоделированы. В таблице 1.6 они обозначены как «произвольные» и также, как и доход от продажи являются «независимыми» по отношению к результату модели:

- доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), % (показатель 2);
- рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к сумме расходов), % (показатель 5);
- совокупный удельный вес расходов не, формируемых НДС к вычету в общей сумме расходов, % (показатель 7);

При этом показатель «Совокупный удельный вес расходов, не формируемых НДС к вычету в общей сумме расходов» является суммой следующих показателей:

- удельный вес расходов на оплату труда в общей сумме расходов, % (показатель 8);
- удельный вес расходов на амортизацию основных средств в общей сумме расходов, % (показатель 9);

– удельный вес расходов на страховые взносы и прочие расходы в общей сумме расходов, % (показатель 10).

Следует отметить, что показатели удельного веса расходов на оплату труда и страховых взносов в общей сумме расходов позволяют исчислить абсолютные значения показателей расходов на оплату труда и страховых взносов и сверить результаты расчетов с данными налоговых отчетностей по налогу на доходы физических лиц и страховым взносам. В свою очередь, используя в качестве дополнительного, показатель среднесписочной численности сотрудников, можно рассчитать размер средней заработной платы, который также можно сверить с отраслевыми и/или региональными значениями средней заработной платы на одного сотрудника.

Таким образом, предложенная в модели исчисления уровня налоговой нагрузки организации система показателей является взаимосвязанной и может использоваться для проверки правильности и обоснованности уровня налоговой нагрузки.

Для проведения регрессионного анализа влияния на уровень налоговой нагрузки изменения значений предложенных в построенной финансовой модели показателей (показатели 2, 5 и 7 таблицы 1.6) были осуществлены соответствующие расчеты по 28 измерениям (приложение М). При этом в качестве *n*-го измерения выступает условная организация с определенным набором показателей, представленные в финансовой модели в качестве «произвольных/независимых», которые были определены по статистическим и оперативным данным, без привязки к отрасли. Для оценки влияния каждого из трех «произвольных» показателей на уровень налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль отдельно и в совокупности были осуществлены соответствующие расчеты (приложения И, К, Л).

В качестве критериальных (зависимых) переменных в предлагаемой модели выступают показатели налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль. При этом они рассчитываются в двух

вариантах: по отношению к «Доходу» (показатель 1 таблицы 1.6) и к «Доходу без НДС» (сумма показателей 3 и 4 таблицы 1.6).

Поскольку ни один из показателей представленной модели не имеет отношения к структуре или масштабам хозяйственной деятельности конкретной организации, то представленную финансовую модель можно считать абстрактной (априори не учитывающей специфики какого-либо вида экономической деятельности) и соответственно признать объективной.

Для оценки влияния «произвольных/независимых» показателей финансовой модели на уровень налоговой нагрузки осуществлен трендовый анализ изменения налоговой нагрузки по НДС под влиянием трех вышеназванных факторов (рисунки 1.5, 1.6 и 1.7). На рисунке 1.6 также продемонстрирован анализ влияния изменения рентабельности проданных товаров на налоговую нагрузку по налогу на прибыль.

Из рисунка 1.5 видно, что увеличение доли дохода от продажи продукции, облагаемого НДС, оказывает прямое влияние на налоговую нагрузку по налогу на добавленную стоимость.



Рисунок 1.5 – Влияние на налоговую нагрузку изменения доли дохода от продажи продукции, облагаемого НДС

Динамический ряд по показателю «Доля дохода от продажи продукции, облагаемого НДС» изменяется по возрастанию от 0% до 100% при одновременном постоянстве остальных «произвольных» показателей. При этом

только при значении данного показателя 77% налоговая нагрузка по НДС оказалась положительной.

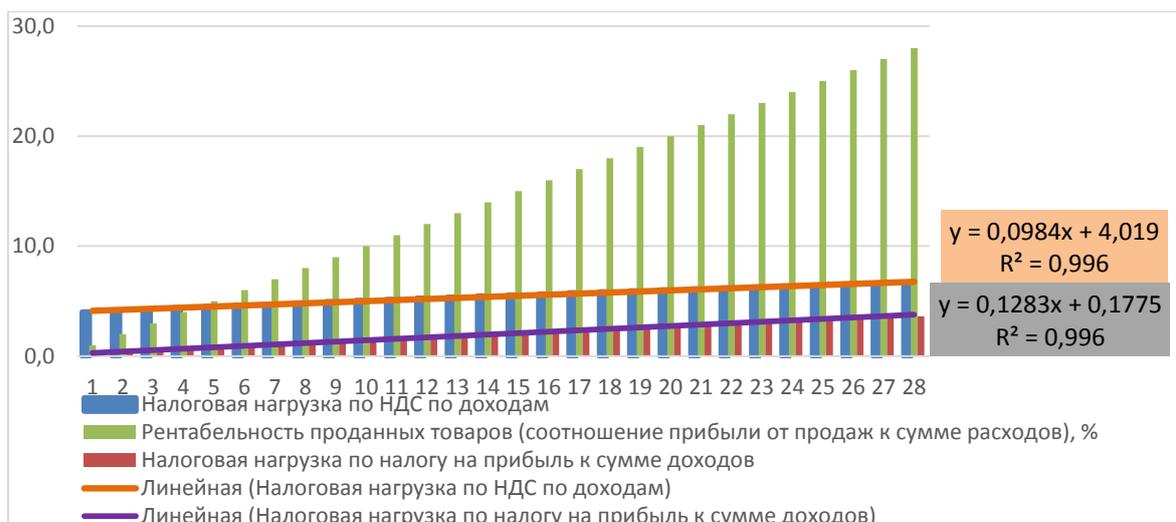


Рисунок 1.6 – Влияние на налоговую нагрузку по НДС и налогу на прибыль рентабельности проданных товаров

Из рисунка 1.6 видно, что увеличение рентабельности проданных товаров имеет одностороннее прямое влияние на налоговую нагрузку организации как по налогу на добавленную стоимость, так и по налогу на прибыль, что подтверждается высоким уровнем величины достоверности аппроксимации ( $R^2$ ). При этом по углу наклона линии тренда «налоговой нагрузки по налогу на прибыль к сумме доходов» видно, что влияние рентабельности на налоговую нагрузку организации по налогу на прибыль значительнее. Влияние на налоговую нагрузку по НДС объясняется тем, что рентабельность проданных товаров определяет величину прибыли, которую добавляют к расходам организации, и являются одним из элементов добавленной стоимости организации.

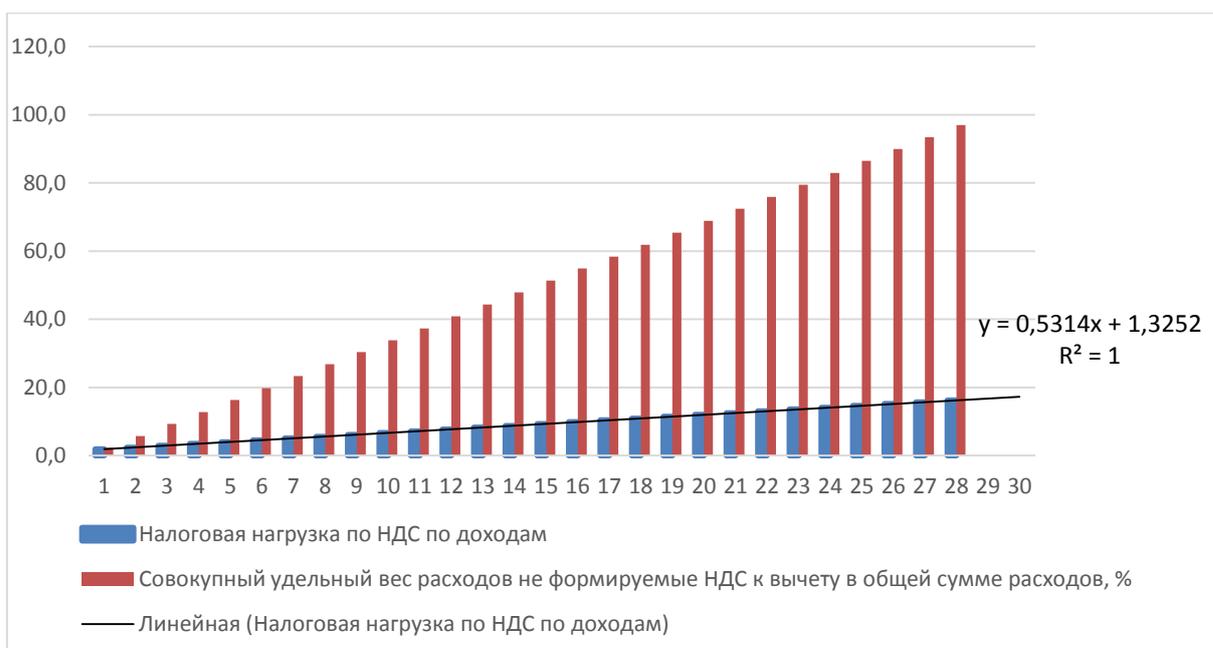


Рисунок 1.7 – Влияние на налоговую нагрузку по НДС доли расходов, не формируемых НДС к вычету в общей сумме расходов

Из рисунка 1.7 видно, что значение налоговой нагрузки по НДС находятся в прямой зависимости от изменения доли расходов, не формируемых НДС к вычету. При этом увеличение доли расходов, не формируемых НДС к вычету, а именно доли заработной платы, страховых взносов и амортизации основных средств в общей сумме расходов приводит к увеличению налоговой нагрузки организации по налогу на добавленную стоимость.

Для определения степени детерминированности вариации критериальной (зависимой) переменной предикторами (независимыми переменными) проведен регрессионный анализ с помощью приложения MS Excel «Анализ данных». Для этого использовалась предлагаемая модель, в которой эмпирическим путем, а также на основе результатов предварительного анализа статистических данных о показателях рентабельности, структуры затрат по видам экономической деятельности были внесены данные по Доходам от продаж и по другим показателям, определенным нами в качестве предикторов. Результаты осуществленных по предлагаемой модели расчетов представлены в приложении М. После осуществления транспонирования полученной таблицы были отобраны независимые (предикторы) и критериальные (зависимые) показатели (таблица 1.7).

Таблица 1.7 – Исходные данные для регрессионного анализа влияния выявленных факторов на величину налоговой нагрузки

Из-мере-ния	Предикторы (независимые)				Критериальные переменные		
	Доход от продажи (выручка-брутто от реализации продукции), руб.	Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %	Рентабельность проданных товаров, %	Совокупный удельный вес расходов не формируемых НДС к вычету в общей сумме расходов, %	Налоговая нагрузка по НДС к сумме доходов без НДС, %	Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов без НДС, %	Совокупная налоговая нагрузка по НДС и налогу на прибыль к сумме доходов без НДС, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1	120 000	100,000	10,00	23,297	6,054	1,818	7,872
2	126 000	97,000	12,00	14,283	3,978	2,143	6,120
3	132 300	94,000	14,00	22,536	4,987	2,456	7,443
4	138 915	91,000	16,00	17,790	3,704	2,759	6,463
5	145 861	88,000	18,00	23,043	4,144	3,051	7,195
6	160 000	85,000	20,00	28,297	4,554	3,333	7,888
7	175 000	82,000	22,00	30,551	4,445	3,607	8,052
8	12 000	79,000	24,00	32,804	4,325	3,871	8,196
9	12 600	76,000	26,00	25,058	2,608	4,127	6,735
10	50 000	73,000	28,00	27,312	2,494	4,375	6,869
11	52 500	100,000	30,00	34,565	9,933	4,615	14,548
12	55 125	97,000	32,00	36,819	9,711	4,848	14,560
13	57881	94,000	34,00	39,072	9,483	5,075	14,558
14	60775	91,000	36,00	29,326	7,485	5,294	12,779
15	63814	88,000	38,00	35,580	7,851	5,507	13,358
16	67005	85,000	40,00	37,833	7,624	5,714	13,338
17	70355	82,000	42,00	34,087	6,547	5,915	12,462
18	200000	100,000	44,00	36,341	11,158	6,111	17,270
19	210000	97,000	46,00	38,594	10,873	6,301	17,174
20	220500	94,000	48,00	53,848	12,340	6,486	18,827
21	231525	91,000	50,00	56,101	12,025	6,667	18,692
22	243101	88,000	52,00	48,355	10,392	6,842	17,234
23	400000	85,000	54,00	50,609	10,090	7,013	17,103
24	420000	82,000	56,00	68,862	11,838	7,179	19,018
25	441000	79,000	58,00	71,116	11,507	7,342	18,849
26	463050	76,000	60,00	63,370	9,925	7,500	17,425
27	1000000	73,000	62,00	65,623	9,608	7,654	17,262
28	800000	100,000	10,00	14,000	4,364	1,818	6,182

Из таблицы 1.7 видно, что измерения охватывают разнообразный «набор» независимых показателей. В результате измерений определены три критериальных показателя, для каждого из которых был проведен регрессионный анализ (приложение Н, таблица 1.8).

Таблица 1.8 – Основные итоги регрессионного анализа влияния предикторов на критериальные показатели

Показатели регрессионного анализа	Критериальные показатели		
	Совокупная налоговая нагрузка по НДС и налогу на прибыль к сумме доходов без НДС (y1)	Налоговая нагрузка по НДС к сумме доходов без НДС (y2)	Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов без НДС (y3)
1	2	3	4
<b>Регрессионная статистика</b>			
Множественный R (множественный коэффициент корреляции)	0,9978764	0,9978148	0,9982427
R-квадрат (коэффициент детерминации)	0,9957572	0,9956344	0,9964884
<b>Коэффициенты a0 - an</b>			
Y-пересечение ( <b>a</b> <sub>0</sub> )	-19,10376	-20,35497	1,2512006
Доход от продажи (выручка-брутто от реализации продукции) (X1), <b>a</b> <sub>1</sub>	-1,86E-06	-1,21E-06	-6,5E-07
Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (X2), <b>a</b> <sub>2</sub>	0,2264046	0,2279403	-0,001536
Рентабельность проданных товаров (X3), <b>a</b> <sub>3</sub>	0,2182861	0,0953484	0,1229377
Совокупный удельный вес расходов, не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов (X4), <b>a</b> <sub>4</sub>	0,1198249	0,127911	-0,008086
Формула зависимости критериального показателя от предиктора <b>y = a</b> <sub>0</sub> + <b>a</b> <sub>1</sub> *X1+ <b>a</b> <sub>2</sub> *X2+... <b>a</b> <sub>n</sub> *X <sub>n</sub>	Y1 = -19,10-- 1,86E-06*X1 + 0,23*X2 + 0,22*X3 + 0,12*X4	Y2 = -20,35--1,21E- 06*X1 + 0,23*X2 + 0,095*X3 + +0,13*X4	Y3 = 1,25- -6,5E- 07*X1 – 0,002*X2+0,12*X3- 0,008*X4

По данным таблицы 1.8 видно, что показатели регрессионной статистики характеризуют на 99% (Множественный R) тесноту линейной корреляционной связи между предикторами и критериальными показателями, определенными предлагаемой модели. Высокое значение коэффициента детерминации (R-квадрат) свидетельствует о качестве модели, и что позволяет утверждать, что менее 1% значения критериальных показателей зависит от других, не проанализированных моделью независимых показателей.

Также по таблице 1.8, по значениям пяти коэффициентов «**a**<sub>0</sub> - **a**<sub>4</sub>» можно судить об уровне зависимости критериальных показателей (y) от предикторов (X). По итогам расчетов можно говорить о подтверждении сделанного ранее вывода о том, что на налоговую нагрузку по налогу на

прибыль оказывает прямое влияние показатель «Рентабельность проданных товаров», а на налоговую нагрузку по налогу на добавленную стоимость показатели «Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС», «Рентабельность проданных товаров» и «Совокупный удельный вес расходов, не формируемых НДС к вычету в общей сумме расходов». Отрицательное значение в шестой и седьмой степени коэффициента «а1» по показателю «Доход от продажи» объясняется значительной разницей в единицах измерения у и а1, а также масштабе заданных показателей.

Для проверки адекватности модели выполнен прогноз совокупной налоговой нагрузки по НДС и налогу на прибыль к сумме доходов без НДС, двумя методами:

- с помощью предлагаемой финансовой модели (таблица 1.6);
- с помощью линейного уравнения, построенного в результате регрессионного анализа (таблица 1.8, гр.2).

Исходные данные для расчета (без привязки к отраслевым особенностям):

- доход от продажи – 1 000 000 руб.;
- доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС – 73%;
- рентабельность проданных товаров – 62%;
- совокупный удельный вес расходов, не формируемых НДС к вычету в общей сумме расходов – 65,6%.

Расчет совокупной налоговой нагрузки по НДС и налогу на прибыль к сумме доходов без НДС двумя методами представлены в таблицах 1.9 и 1.10.

Таблица 1.9 – Расчет прогнозного значения совокупной налоговой нагрузки по НДС и налогу на прибыль с помощью финансовой модели

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Расчет совокупной налоговой нагрузки по НДС и налогу на прибыль к сумме дохода без НДС
1	2	3	4
1	<b>1. Доходы</b>		
2	<i>Доход от продажи (выручка-брутто от реализации продукции)</i>	<i>руб.</i>	<b>1 000 000</b>

№ п/п	Показатель	Ед. изм.	Расчет совокупной налоговой нагрузки по НДС и налогу на прибыль к сумме дохода без НДС
1	2	3	4
3	Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %	%	<b>73</b>
4	<i>Доходы не облагаемые НДС (экспорт)</i>	руб.	270 000
5	Доходы облагаемые НДС за вычетом НДС	руб.	608333
6	Рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к сумме расходов), %	%	<b>62</b>
7	<b>2. Расходы</b>		
8	Расходы на производство, управление и сбыт	руб.	542181,07
9	Совокупный удельный вес расходов не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов, %	%	<b>65,623</b>
10	в том числе		
11	Удельный вес расходов на оплату труда в общей сумме расходов, %	%	34
12	Удельный вес расходов на амортизацию основных средств в общей сумме расходов, %	%	23
13	Удельный вес расходов на страховые взносы и прочие расходы в общей сумме расходов, %	%	8,6232
14	Сумма расходов не формирующих НДС к вычету, руб.	руб.	355 796,5
15	Удельный вес расходов формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов, %	%	34,377
16	Сумма расходов формирующих НДС к вычету, руб.	руб.	186 384,6
17	<b>3. Налоги</b>		
18	<b>3.1. Налог на добавленную стоимость</b>		
19	Ставка по налогу на добавленную стоимость	%	20
20	НДС исчисленный	руб.	121 666,7
21	НДС к вычету	руб.	37 276,9
22	НДС к уплате в бюджет	руб.	84 389,7
23	Налоговая нагрузка по НДС по доходам без НДС	%	9,608
24	<b>3.2. Налог на прибыль</b>		
25	Ставка по налогу на прибыль организаций	%	20
26	Налоговая база по налогу на прибыль	руб.	336 152,3
27	Налог на прибыль	руб.	67 230,5
28	Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов без НДС	%	7,654
29	Совокупная налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходам без НДС	%	<b>17,262</b>

Из таблицы 1.9 видно, что в результате расчетов с применением финансовой модели значение совокупной налоговой нагрузки по НДС и налогу на прибыль к сумме доходов без НДС составляет 17,262%, что достигается

высокими значениями рентабельности проданных товаров и значительной долей расходов, которые не формируют НДС к вычету в общей сумме расходов. В качестве примера такого вида экономической деятельности, где в составе расходов практически нет материальных расходов, но при этом очень высокий уровень прибыли – это услуги в IT-сфере.

Таблица 1.10 – Расчет прогнозного значения совокупной налоговой нагрузки по НДС и налогу на прибыль с помощью построенной регрессионной функции

Показатели	Коэффициенты $a_0 - a_n$	Прогнозные данные	Результат в соответствии с уравнением регрессии
1	2	3	4= гр.2*гр.4
1. Y-пересечение ( $a_0$ )	-19,103765	1	-19,10376
2. Доход от продажи (выручка-брутто от реализации продукции) (X1), $a_1$	-1,864E-06	1 000 000	-1,863595
3. Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (X2), $a_2$	0,22640461	73	16,527537
4. Рентабельность проданных товаров (X3), $a_3$	0,21828612	62	13,533739
5. Совокупный удельный вес расходов не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов (X4), $a_4$	0,11982494	65,623	7,8632718
6. Совокупная налоговая нагрузка по НДС и налогу на прибыль к сумме доходов без НДС, % (сумма по гр.4)			<b>16,96</b>

Из таблицы 1.10 видно, что в результате расчетов с применением уравнения регрессии значение совокупной налоговой нагрузки по НДС и налогу на прибыль к сумме доходов без НДС составляет 16,96%,

Сравнение расчетов совокупной налоговой нагрузки по НДС и налогу на прибыль к сумме доходов без НДС двумя методами выявляет адекватность построенного по итогам регрессионного анализа уравнения регрессии и отражает зависимость критериального показателя от предикторов.

Примененный в исследовании статистический метод исследования взаимосвязи переменных (регрессионный анализ) используется не только в качестве инструмента оценки качества сделанных выводов о выявленных взаимосвязях между показателями, но и как инструмент прогнозирования. Представляется возможным проведение аналогичного анализа силами налоговых органов, выполнение на его основе прогнозирования величины не

только налоговой нагрузки, но и суммы налогов. Следует отметить, что для более точных расчетов следует группировать выборку показателей деятельности организаций для регрессионного анализа по критериям:

- вид экономической деятельности (с использованием ОКВЭД);
- масштаб деятельности (с использованием диапазонов по показателям дохода от продаж и среднесписочной численности сотрудников).

Таким образом, исследование подходов к определению налоговой нагрузки организации позволило:

- сформулировать принципы, положенные в основу построения финансовой модели исчисления налоговой нагрузки организаций, учитывающие одновременно общие и персональные требования каждого участника налоговых правоотношений к расчету налоговой нагрузки, к которым отнесены: согласование интересов участников налоговых правоотношений, понятность финансовой модели уровня налоговой нагрузки, учет специфики деятельности налогоплательщиков, влияющей на уровень налоговой нагрузки и возможность оценки добросовестности налогоплательщиков, в том числе в отношении налоговой нагрузки и уровня заработной платы работников;

- предложить подход к ее исчислению при котором налоговая нагрузка рассчитывается в процентах как отношение суммы налогов к уплате в бюджет к сумме доходов от продаж (брутто или нетто) и который позволяет учесть, и стандартные показатели деятельности организации, и может быть использован как в абстрактной, так и конкретной математической модели ее расчета;

Применение одновременно дедуктивного (от общего к частному) и детерминированного (функциональный) методов факторного анализа, когда показатели расчета уровня налоговой нагрузки были определены как результативные и представлены как произведения факторов позволило выявить три основных показателя, являющиеся факторами, влияющими на уровень

налоговой нагрузки организации по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль:

- доля дохода от продажи товаров, облагаемого НДС;
- рентабельность проданных товаров;
- совокупный удельный вес расходов, не формируемых НДС к вычету к общей сумме расходов.

На основе математического алгоритма исчисления налогов на добавленную стоимость и прибыль, изложенного в Налоговом кодексе РФ, с учетом допуска отсутствия у конкретной организации внереализационных доходов и расходов, инвестиций в основной и в оборотный капитал, а также с принципиальным исключением в анализе влияния на налоговую нагрузку фактора «налоговая ставка» (как априори объективного), была построена финансовая модель, формализующая математический алгоритм исчисления основных финансовых, налоговых показателей деятельности организаций, в том числе уровня налоговой нагрузки на примере налога на прибыль и налога на добавленную стоимость. При этом модель базируется на четырех показателях (маркерах), которые нужны для ее запуска. Один абсолютный показатель – «Доход от продаж товаров (брутто с НДС)», и три относительных показателя: «Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС», «Рентабельность проданных товаров», «Совокупный удельный вес расходов не формируемых НДС к вычету в общей сумме расходов». Остальные показатели финансовой модели определяются расчетным путем.

Оценка финансовой модели исчисления налоговой нагрузки, выполненная с помощью трендового и регрессионного анализов с применением приложения MS Excel «Анализ данных», позволяет сделать вывод о том, что выявленные факторы оказывают влияние на величину налоговой нагрузки, а предлагаемая финансовая модель является объективной и может быть использована в качестве инструмента анализа, обоснования и планирования величины сумм налогов на добавленную стоимость и прибыль, а также налоговой нагрузки организации (предприятия).



## 2 АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ЮВЕЛИРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

### 2.1 Анализ ювелирной отрасли

Проведение исследования, посвященного финансово-экономическому обоснованию налоговой нагрузки в ювелирной отрасли, требует не только изучения научных и практических подходов к понятию и методике расчета налоговой нагрузки, но и понимания специфики объекта исследования – ювелирной отрасли России.

В 2019 году Центр исследований и экспертиз Финансового университета при Правительстве РФ провел исследование динамики рынка ювелирных изделий, где специалистами была представлена динамика объема продаж украшений из золота или серебра по годам, в частности, показан пик продаж ювелирных украшений в 2006–2007 гг. [51]. При этом в исследовании не учитывалось количество и размер вставок из драгоценных камней в украшениях.

Периодически сведения о ювелирном рынке собирает и обрабатывает Российская государственная пробирная палата (далее – РГПП). Однако сами по себе данные Российской государственной пробирной палаты – это лишь констатация фактов, требующих анализа. Тем не менее, в отличие от товарных рынков многих иных продуктов, рынок ювелирных изделий в России благодаря статистике пробирного надзора достаточно понятен и предсказуем [52].

Учет опробованных и клейменых ювелирных изделий Российская государственная пробирная палата ведет как в штуках, так и в тоннах (в лигатуре). Ювелирные изделия для пробирного надзора – это драгоценный металл, преимущественно, золото и серебро, без учета наличия или отсутствия в изделиях вставок. В таблице 2.1 приведены данные РГПП за 2000-2019 годы.

Таблица 2.1 – Динамика российского ювелирного рынка в штуках изделий и тоннах [52, 53]

Год	ИЗДЕЛИЯ ИЗ ЗОЛОТА				ИЗДЕЛИЯ ИЗ СЕРЕБРА				ИЗДЕЛ. ИЗ ПЛАТИНЬ		ИЗДЕЛ. ИЗ ПАЛЛАДИЯ	
	Всего:		в т.ч. изделия ин. произв.		Всего:		в т.ч. изделия ин. произв.		Всего:		Всего:	
	кол-во	масса	кол-во	масса	кол-во	масса	кол-во	масса	кол-во	масса	кол-во	масса
	млн.штг.	тонн	млн.штг.	тонн	млн.штг.	тонн	млн.штг.	тонн	тыс.штг.	кг	тыс.штг.	кг
2000	9,74	24,60	0,26	0,70	7,56	35,44	0,73	3,40	22,94	104,20	0,10	0,30
2001	13,15	33,66	0,08	0,20	9,30	47,89	0,85	4,38	16,48	84,03	0,33	1,13
2002	17,63	42,70	0,11	0,59	12,19	60,37	1,66	10,09	19,56	109,30	0,90	6,11
2003	22,09	55,72	0,19	0,95	16,51	87,60	2,86	17,80	29,40	160,74	4,37	22,97
2004	26,94	68,48	0,40	1,66	21,43	121,83	4,32	28,03	17,80	96,42	8,88	38,82
2005	32,31	88,18	0,83	3,99	23,17	150,48	5,42	37,20	22,95	135,49	5,99	26,85
2006	37,32	96,82	1,57	6,20	24,98	155,30	6,09	43,91	24,04	157,41	6,74	30,30
2007	48,51	130,32	2,85	11,74	32,79	223,24	8,12	63,70	23,41	163,03	6,25	31,44
2008	46,68	126,92	2,78	10,39	41,97	268,83	10,65	79,90	29,39	211,10	6,78	48,15
2009	27,93	68,23	1,08	3,81	49,20	224,98	7,85	52,03	12,30	83,39	24,33	75,25
2010	33,96	78,13	1,73	4,81	56,24	240,43	11,39	69,00	11,30	83,77	23,33	94,00
2011	33,77	77,00	2,06	5,70	49,91	193,17	11,06	58,41	13,55	96,11	15,41	74,74
2012	38,47	85,94	1,93	5,01	50,88	199,23	12,23	57,97	11,61	97,95	15,05	60,66
2013	43,52	107,76	2,63	6,18	51,02	211,59	15,19	66,71	10,48	69,96	11,40	54,47
2014	38,64	99,44	2,07	4,70	59,57	251,78	22,37	91,60	13,79	73,06	4,17	20,81
2015	28,00	58,89	0,95	1,86	50,91	208,52	11,5	44,77	14,45	97,72	1,92	10,95
2016	27,11	51,66	0,41	1,15	41,34	183,48	11,41	37,41	12,46	69,43	2,76	13,48
2017	31,18	57,86	0,83	2,09	38,81	178,0	11,12	39,18	26,74	102,5	2,75	12,28
2018	31,85	59,57	0,71	1,98	33,6	180,91	14,92	58,21	15,59	71,84	2,55	10,99
2019	31,44	59,26	0,67	1,95	31,83	170,1	14,09	51,54	16,0	84,74	0,9	4,54

Из таблицы 2.1 видно, что в среднем отмечается тенденция к снижению объемов продаж представленных групп изделий, как в штуках, так и в тоннах.

Представляет интерес общий анализ изделий из золота и серебра. Объем продаж золотых украшений в тоннах, в 2019 году по сравнению с 2007 годом, снизился на 54,5 %, то есть более чем в два раза, а в штуках – уменьшился на 35,2 %. Объем продаж изделий из серебра в анализируемом периоде в тоннах снизился в сравнении с изделиями из серебра незначительно – на 23,8 %, а в штуках – на 2,9 %. То есть популярность украшений из серебра осталась почти на прежнем уровне.

Диаграмма динамики российского ювелирного рынка в штуках изделий из золота и серебра представлена на рисунке 2.1.

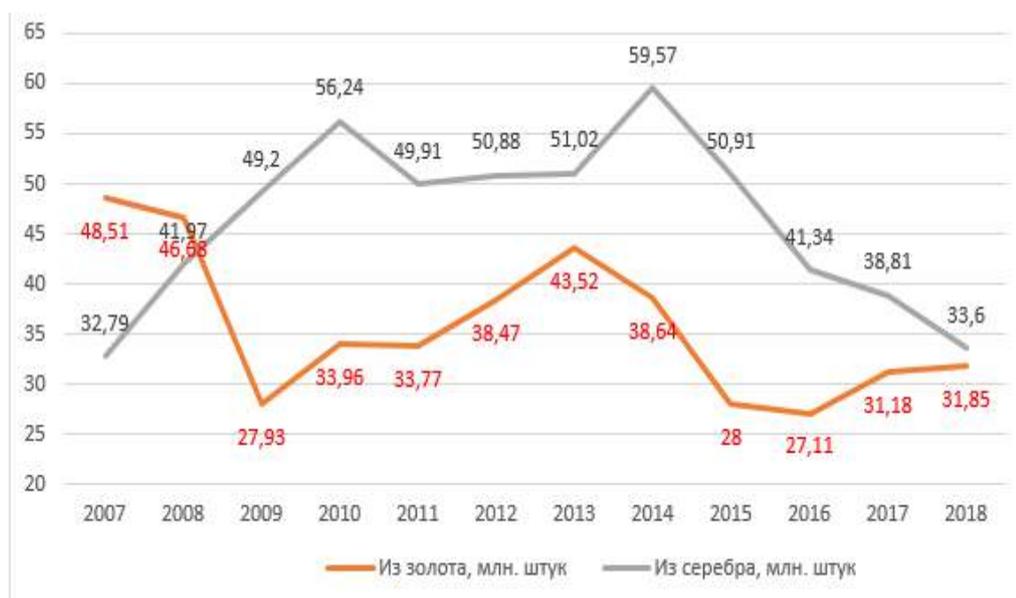


Рисунок 2.1 – Динамика российского ювелирного рынка изделий из золота и серебра, млн штук [54]

Из рисунка 2.1 видно, что российский рынок ювелирных изделий из золота и серебра часто идет разнонаправлено – при спаде объемов изделий из золота растут объемы изделий из серебра и наоборот. На протяжении 2007-2018 годов резкий спад объема продаж наблюдается дважды:

- в 2008 году (отголосок мирового экономического кризиса);
- в 2014 году (начало введения санкций против России) [51].

Эксперты ассоциации «Гильдия ювелиров России» подготовили аналитический отчет по рынку ювелирных изделий, Согласно которому следует ожидать дальнейшего падения объема продаж ювелирных изделий на внутреннем рынке в физическом выражении при преимущественном сокращении продаж ювелирных изделий из золота. Также, по их мнению, высока вероятность роста импорта ювелирных изделий в Россию, при том, что российский ювелирный экспорт массовой продукции без эффективной поддержки государства будет либо стагнировать, либо продолжать падать [55].

Рассмотрим динамику российского ювелирного рынка. На рисунках 2.2 и 2.3 показана динамика общей емкости рынка в России по изделиям из золота и серебра, включая изделия импортного производства.

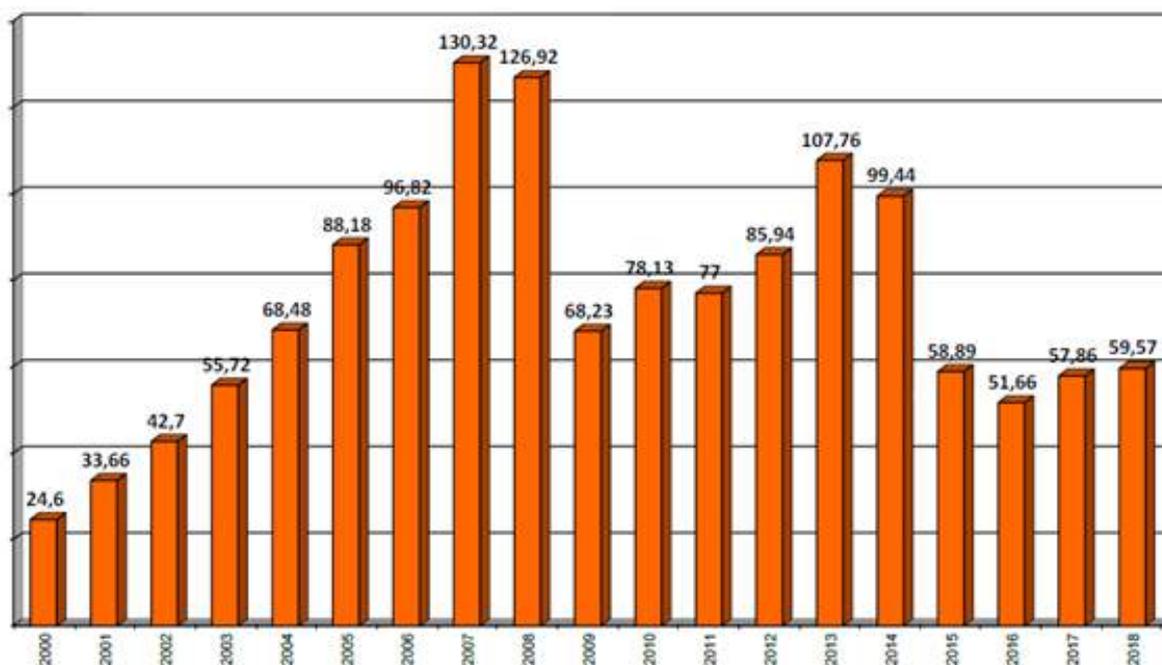


Рисунок 2.2 – Ювелирные изделия из золота по массе, в тоннах, в лигатуре (на основе данных РГПП) [55]

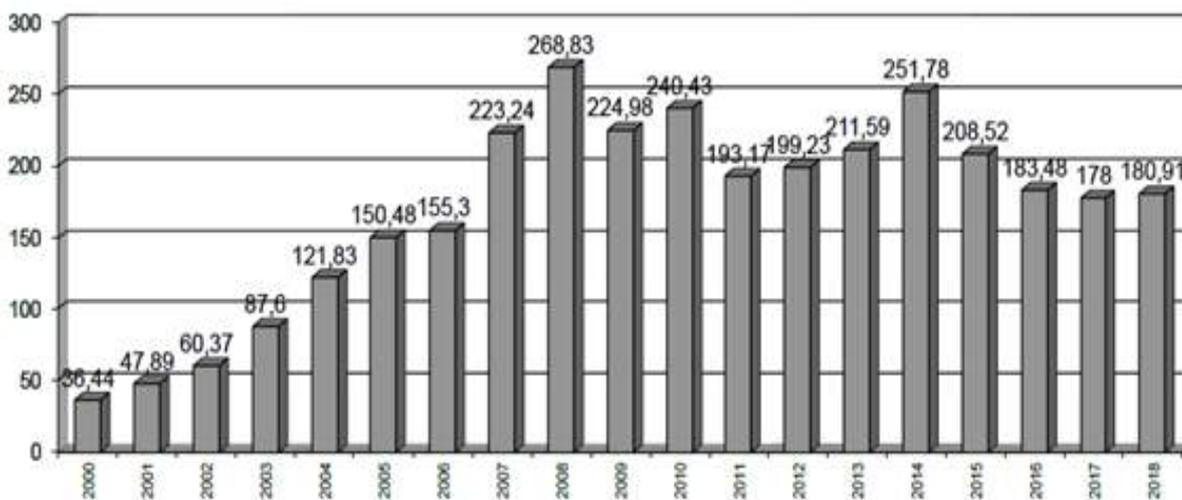


Рисунок 2.3 – Ювелирные изделия из серебра по массе, в тоннах, в лигатуре (на основе данных РГПП) [55]

Динамика общей емкости рынка в России по изделиям из золота и серебра в штуках, включая изделия импортного производства, показана рисунках 2.4 и 2.5.

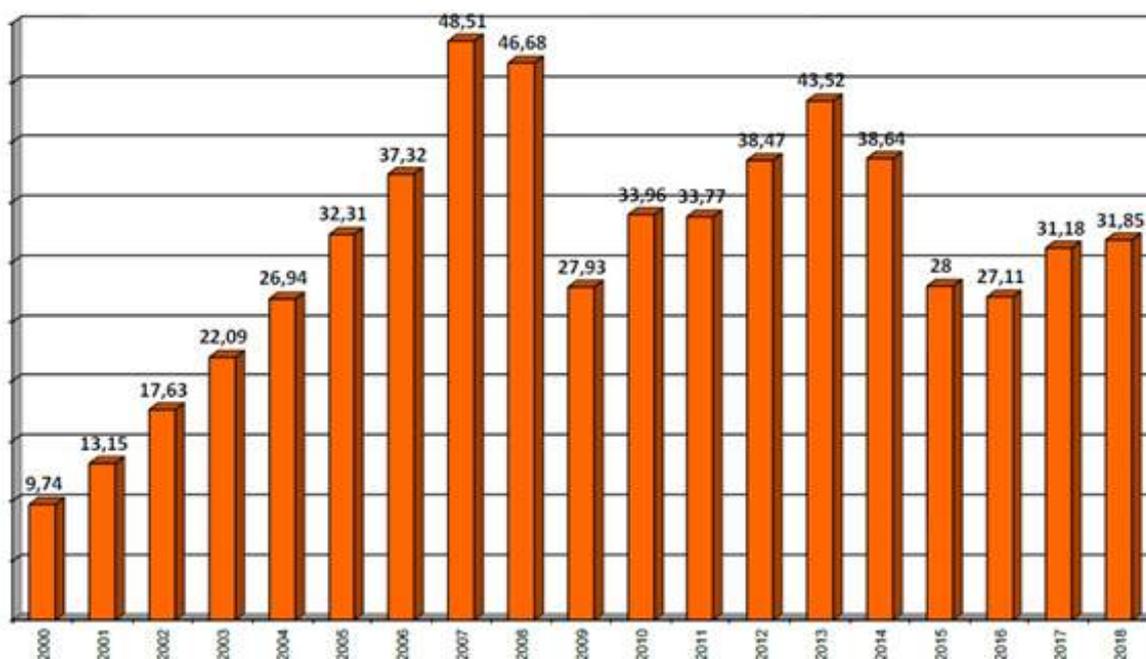


Рисунок 2.4 – Ювелирные изделия из золота заклеянные, в штуках (на основе данных РГПП) [55]

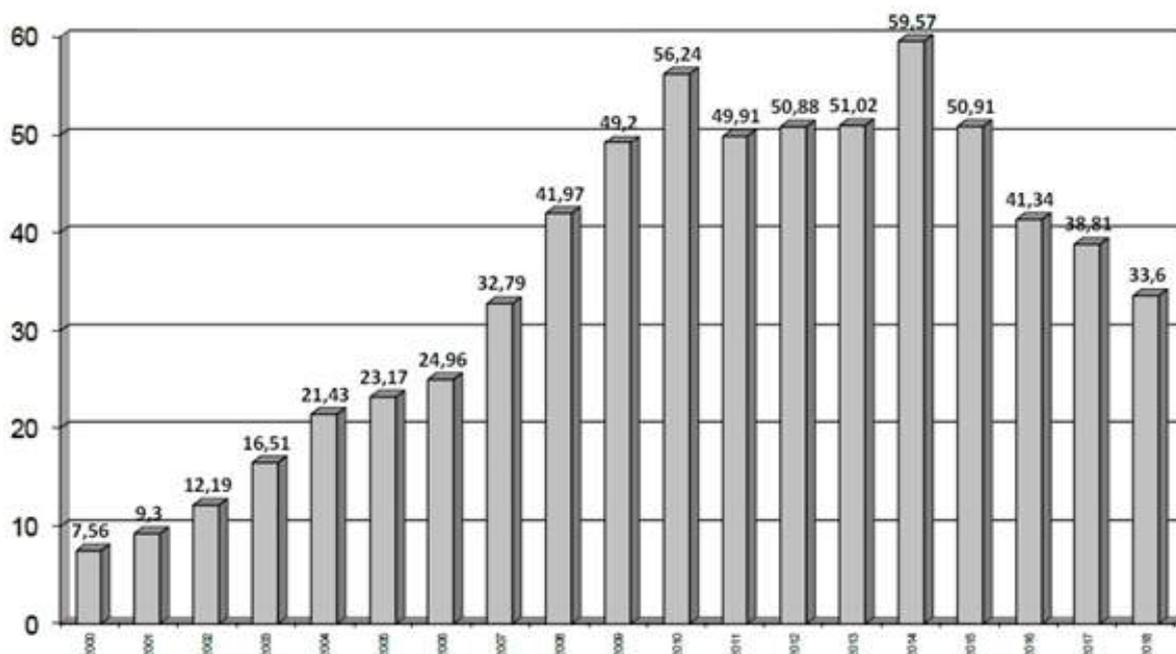


Рисунок 2.5 – Динамика производства серебряных ювелирных изделий в штуках (на основе данных РГПП) [55]

На рисунках 2.6 и 2.7 показана динамика производства ювелирных изделий из золота и серебра в России в тоннах.

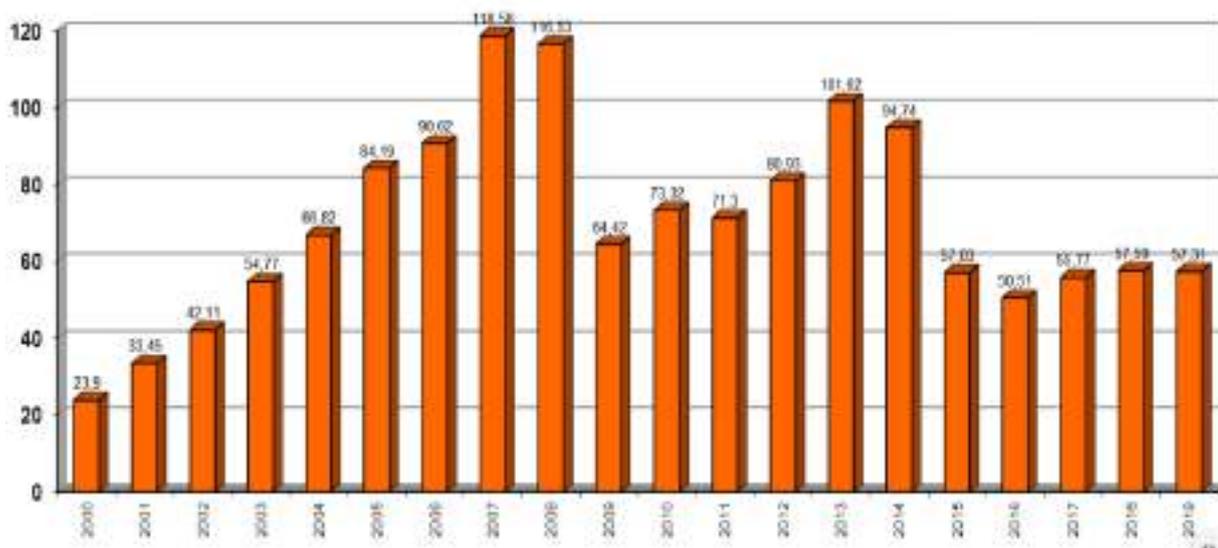


Рисунок 2.6 – Производство ювелирных изделий из золота в России, в тоннах (на основе данных РГПП) [56]

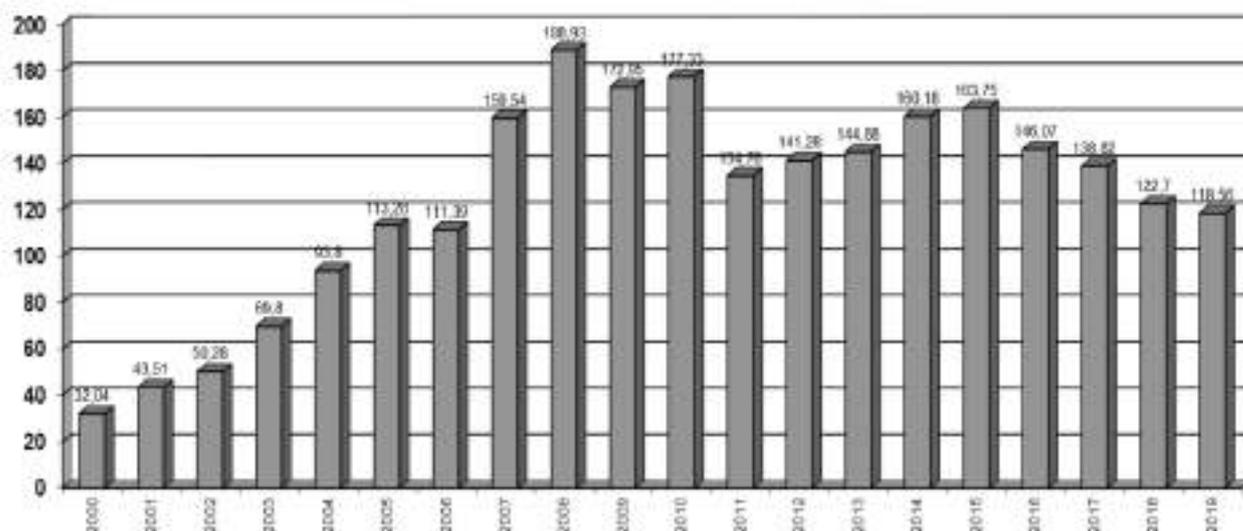


Рисунок 2.7 – Производство ювелирных изделий из серебра в России, в тоннах (на основе данных РГПП) [56]

Из рисунков 2.2-2.7 видно, что ювелирный производственный рынок России в 2019 году по сравнению с 2018 годом:

- по изделиям из золота сократился на 0,49 % по массе и на 1,19 % по количеству изделий;
- по изделиям из серебра снизился на 3,37 % по массе и на 5,03 % по количеству изделий.

Таким образом, в 2019 году спад производства серебряных изделий опережал спад производства золотых изделий.

На рисунках 2.8 и 2.9 показана структура ювелирного рынка в России в тоннах и в штуках.

Для построения рисунка 2.8 сведения об объемах российского производства приведены по данным Российской государственной пробирной палаты, об объемах импорта – по данным Федеральной таможенной службы России (ФТС).

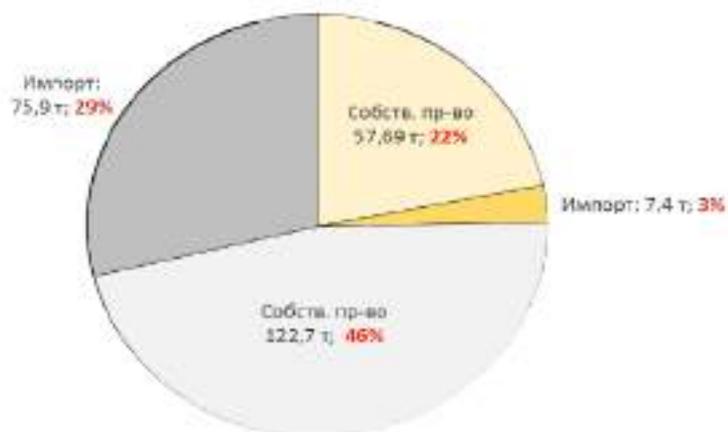


Рисунок 2.8 – Структура рынка производства ювелирных изделий в России в тоннах в 2018 году [55]

Из рисунка 2.8 видно, что в структуре рынка производства ювелирных изделий в России в тоннах преобладает собственное производство ювелирных изделий из серебра – 46 %, и импорт таких изделий – 29 %, по сравнению с рынком золотых ювелирных изделий, который составляет всего 25 %.

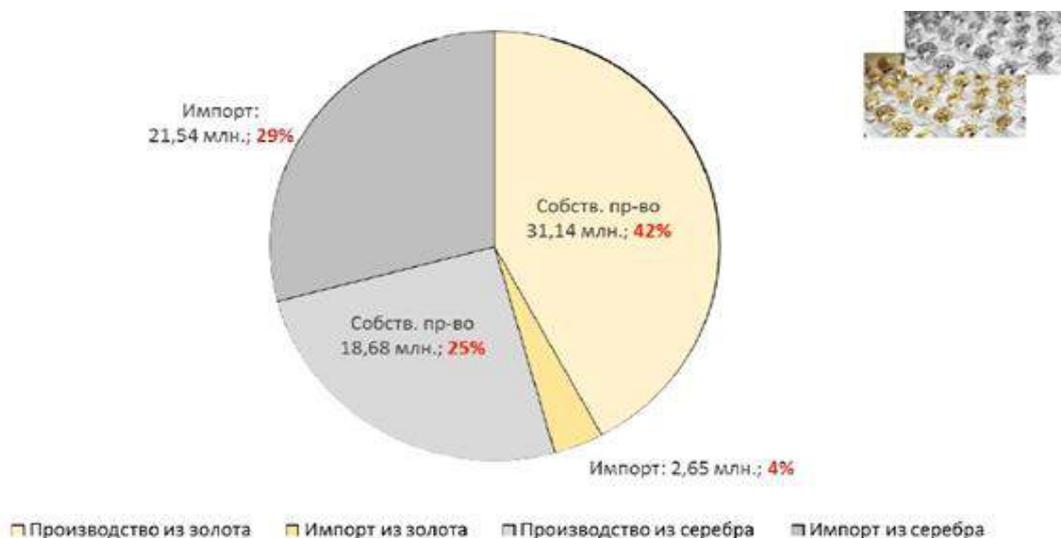


Рисунок 2.9 – Структура рынка производства ювелирных изделий в России в штуках в 2018 году [55]

Для построения рисунка 2.9 количество изделий российского производства и средняя масса импортных изделий взяты по данным Российской государственной пробирной палаты, количество изделий, ввезенных по

импорту – экспертное, исходя из массы импорта по данным ФТС, и их средней массы.

Из рисунка 2.9 видно, что в структуре рынка производства ювелирных изделий в России в штуках доля рынка золотых ювелирных изделий составляет 46 %, а серебряных изделий – 54 %. При этом в «золотом» сегменте преобладает собственное производство– 42 %, а в «серебряном» сегменте – импорт ювелирных изделий – 29 %.

Сопоставление динамики объемов экспорта и импорта ювелирных изделий в России в 2014-2018 гг. показано на рисунке 2.10.

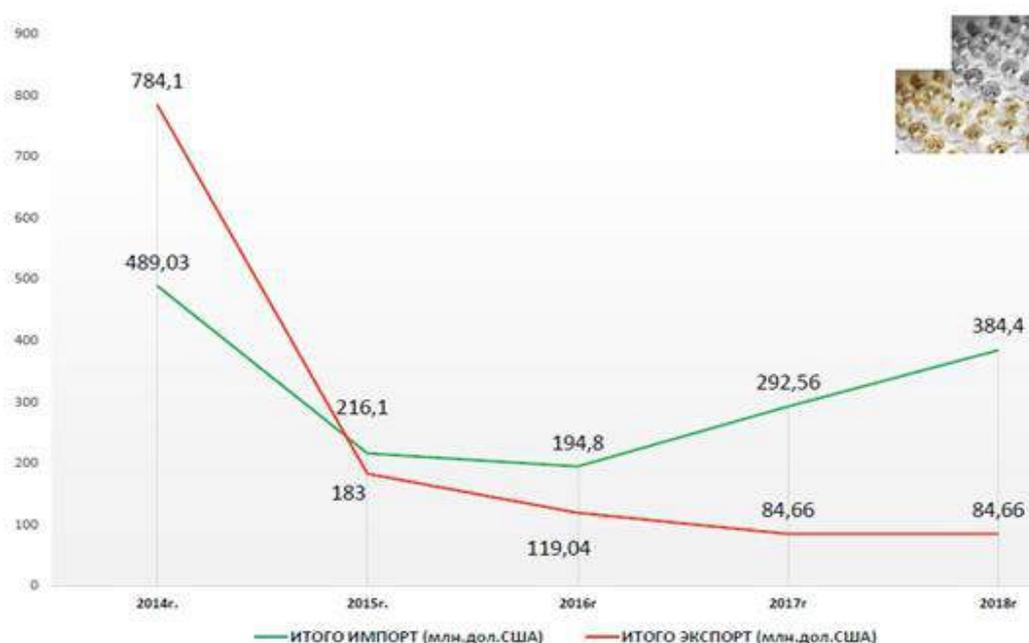


Рисунок 2.10 – Сопоставление динамики объемов экспорта и импорта ювелирных изделий в России в 2014-2018 гг. [55]

Увеличение объемов импорта ювелирных изделий в Россию на фоне снижения объемов экспорта ювелирных изделий из России свидетельствует в целом об ухудшении ситуации на ювелирном рынке России и подтверждает вывод о его стагнации.

Обращает на себя внимание факт еще большего сокращения среднего веса ювелирных изделий из золота – он снизился в среднем на 20,9 %, до критической массы в 1,48 грамм (рисунок 2.11), что связано, прежде всего, со снижением платежеспособного спроса населения.

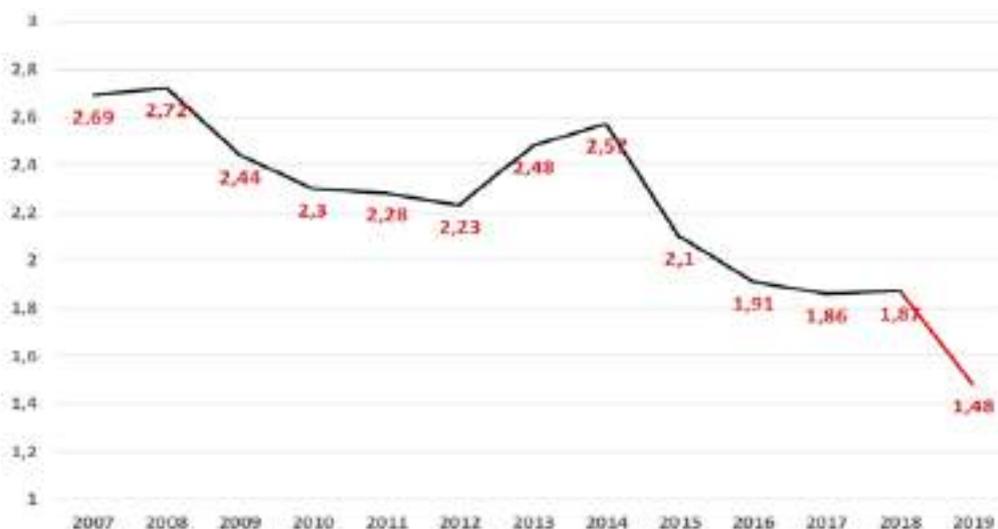


Рисунок 2.11 – Динамика средней массы ювелирных изделий из золота, в граммах [55]

Из рисунка 2.11 видно, что в 2019 году по сравнению с 2007 годом средний вес ювелирных изделий из золота снизился на 45,0 %, то есть почти в два раза.

Общий объем продаж ювелирных изделий в России в 2018 году составил 232,6 млрд рублей. На рисунке 2.12 представлены данные о розничной продаже ювелирных изделий в 2018 г. в разрезе федеральных округов и субъектов федерации.

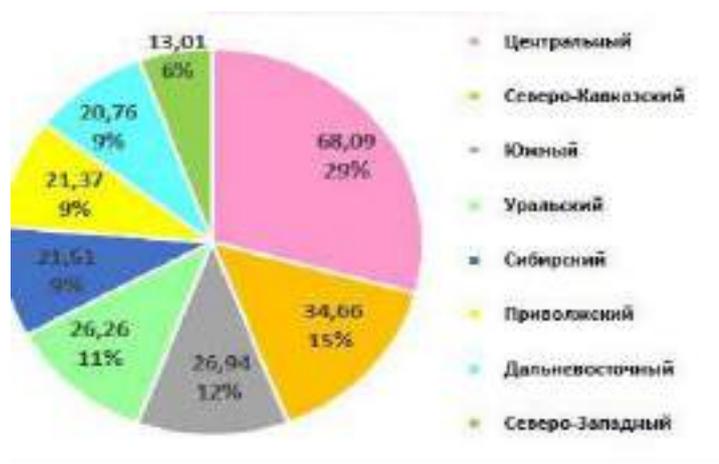


Рисунок 2.12 – Структура объемов продаж ювелирных изделий по федеральным округам в 2018 году, млрд рублей и процентов [57]

Из рисунка 2.12 видно, что больше всего ювелирных изделий продается в Центральном федеральном округе – 29 %, Северо-Кавказском и Южном федеральном округах – 15 % и 12 % соответственно. Меньше всего в розницу реализуется ювелирных изделий в Северо-Западном федеральном округе – 6 %. Распределение объемов продаж внутри федеральных округов крайне неравномерное, так, в Южном федеральном округе более 70 % продаж приходится на Краснодарский край. В этом же округе находится «рекордсмен» по наименьшим продажам Севастополь – 5,8 млн руб. Аналогичная ситуация складывается в Северо-Кавказском федеральном округе, где основная доля продаж приходится на Дагестан [57].

На рисунке 2.13 представлены данные о структуре объемов розничных продаж в 2018 году.

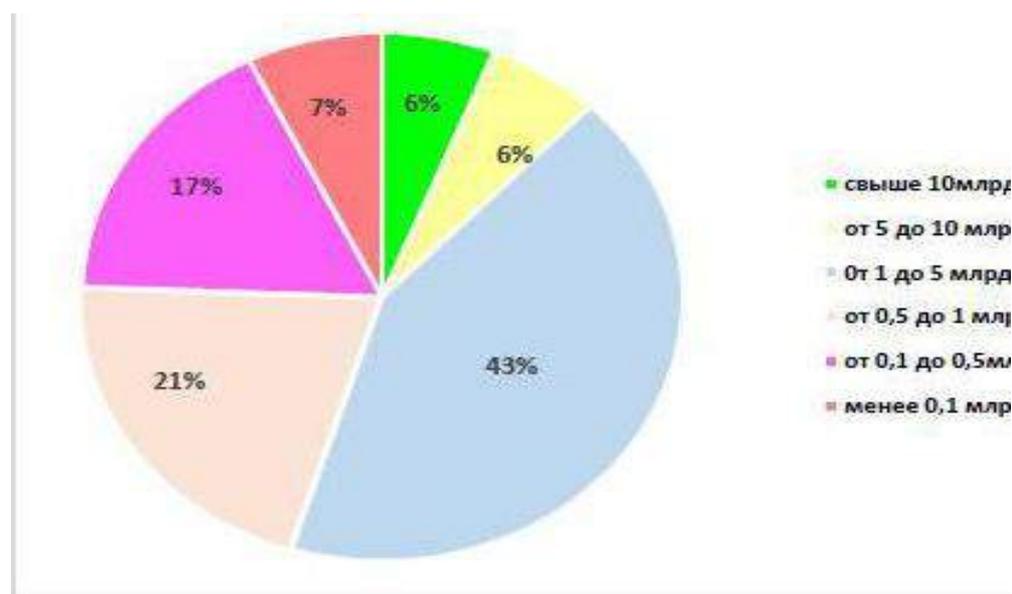


Рисунок 2.13 – Распределение количества субъектов федерации по объемам продаж в 2018 году, млрд рублей и процентов [57]

Из рисунка 2.13 видно, что в 43 % субъектов федерации объем розничных продаж ювелирных изделий составляет от 1 до 5 млрд рублей; в 21 % – от 0,5 до 1 млрд рублей; и только по 6 % субъектов Федерации имеют объемы продаж от 5 до 10 млрд рублей и свыше 10 млрд рублей. Только 6 % субъектов федерации (республик, краев, областей, городов) имеют годовой объемам

продаж свыше 10 млрд рублей, и реализуют ювелирных изделий, в суммарном выражении, на 37 % от общероссийского оборота розницы. 20 % от общероссийского оборота розницы реализуют в субъектах с годовым оборотом от 5 до 10 млрд рублей. Наибольшая часть субъектов федерации с оборотом от 1 до 5 млрд занимает 36 % рынка (в стоимостном выражении). На остальные субъекты федерации, составляющие 45 %, приходится только 7 % суммарных объёмов продаж [57].

Объём розничных продаж ювелирных изделий в России в 2014-2019 гг. представлен в таблице 2.2 и на рисунке 2.14.

Таблица 2.2 – Объём розничных продаж ювелирных изделий в России в 2014-2019 гг., млн долларов [56].

Год	Объём розничной торговли в млрд. рублей	Среднегодовой курс доллара/руб./\$	Объём розничной торговли в млн. долларов	Импорт в опте в млн. долларов	Импорт в розничной торговле в млн. долларов	Объём розничных продаж российских изделий в млн. долларов
2014	196,39	38,61	5087	489,03	<b>978</b>	<b>4109</b>
2015	204,40	61,07	3347	216,10	<b>432</b>	<b>2915</b>
2016	224,28	66,08	3394	194,80	<b>390</b>	<b>3004</b>
2017	226,85	58,29	3892	292,56	<b>585</b>	<b>3307</b>
2018	232,59	62,69	3710	384,40	<b>769</b>	<b>2941</b>
2019	241,29	64,66	3732	325,32	<b>651</b>	<b>3081</b>

Из таблиц 2.1 и 2.2 видно, что в России в 2019 году по сравнению с 2018 годом при общем снижении производства ювелирных изделий наблюдается рост объёма их розничных продаж.

Журнал «Экспо-Ювелир», совместно с отраслевым порталом UVELIR.INFO, форумом ювелиров UVELIR.NET и исследовательским центром «Ромус» провели масштабное исследование ситуации на российском ювелирном рынке [58].

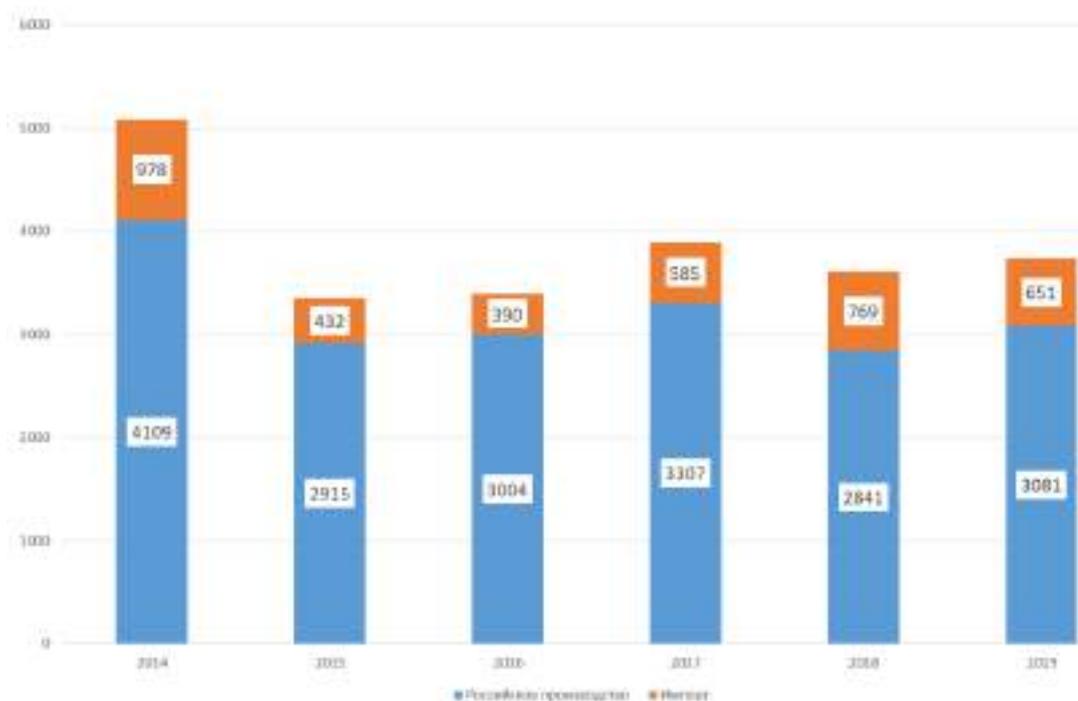


Рисунок 2.14 – Объем розничных продаж ювелирных изделий в России в 2014-2019 гг., млн долларов [56].

В ходе проведенного исследования в июле-августе 2018 года было опрошено 200 человек, занятых в ювелирной отрасли России. Практически все они занимают руководящие посты (собственники, ИП, директора) на предприятиях, занимающихся производством и продажей ювелирных изделий и вставок. Так, 64 % респондентов являются собственниками или ИП, 7 % – коммерческими директорами, 3,5 % – нанятыми директорами, 3,5 % – директорами по развитию. 6 % опрошенных работают продавцами, 3,5 % – менеджерами по развитию. 62 % компаний, в которых заняты респонденты, занимаются производством ювелирных изделий, 50 % – продажами, 12 % – оказывают сервисные услуги для предприятий ювелирной отрасли, по 4 % занимаются добычей и обработкой ювелирных камней, и ремонтом изделий. Из респондентов, занятых в торговле, 42 % занятых только в розничном направлении, 35 % занятых только в оптовом и 23 % занятых и в рознице и в опте. Среди компаний, занимающихся розничными продажами, чуть более половины представлены единичной торговой точкой, а четверть – двумя-тремя торговыми точками. Ещё 13 % представляют собой сети из 4-9 магазинов. Сети

из 10-19 магазинов занимают 7 %, от 20 до 49 магазинов ещё 1 %. Крупные сети (более 50 торговых точек) – это 2 % от базы опроса [58].

В процессе исследования были затронуты следующие вопросы:

1. Текущее состояние ювелирного рынка России.

По итогам опроса сделан вывод, что ювелирный рынок России переживает сильный спад. На рисунке 2.15 показаны ответы респондентов, оценивающие текущее состояние ювелирного рынка России.

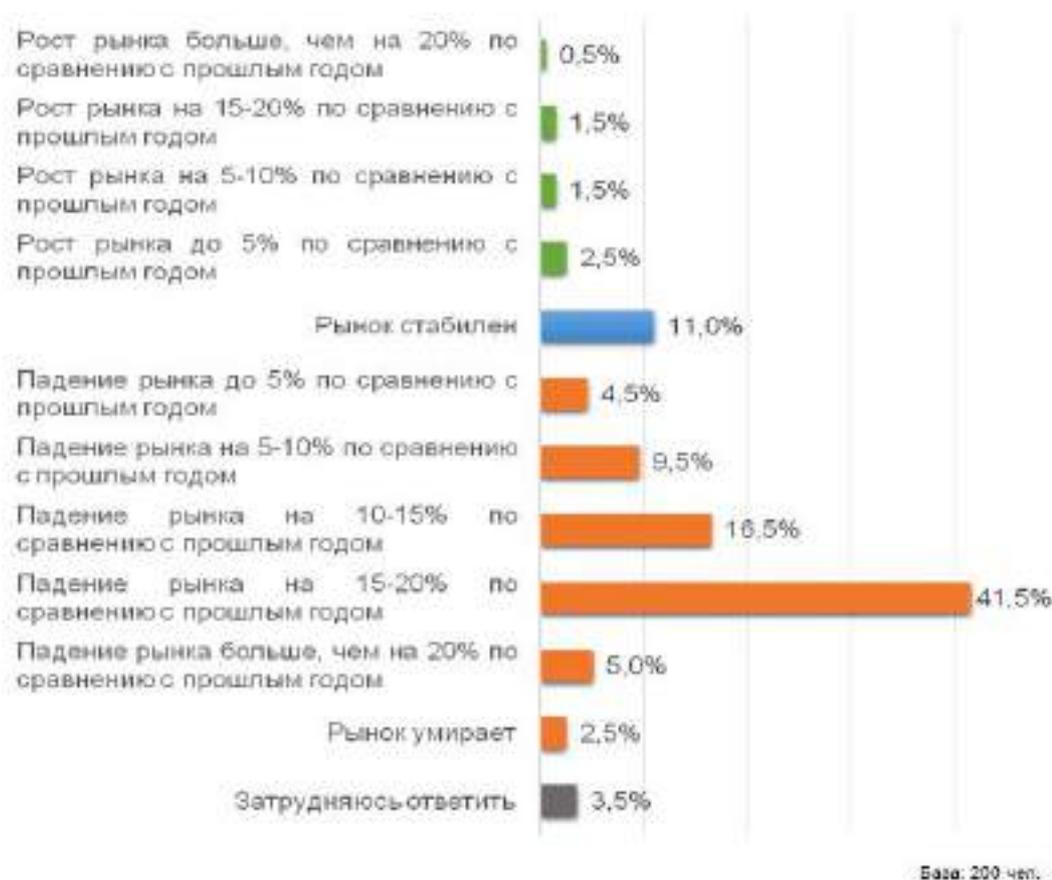


Рисунок 2.15 – Оценка респондентами текущего состояния ювелирного рынка России [58]

Из рисунка 2.15 видно, что почти 80 % опрошенных заявили, что наблюдают падение рынка ювелирных изделий в 2018 году. Больше половины из них заметили падение рынка более чем на 15 % к 2017 году. 11 % считают, что рынок стабилен, и только 6 % отметили рост в 2018 году. Среди отметивших спад, все заметили падение спроса на золотые украшения, и три четверти заметили падение спроса, в том числе и на серебряные изделия.

2. Проблемы и негативные тенденции, провоцирующие падение ювелирного рынка в России.

Установлено, что проблемы, с которыми приходится сталкиваться бизнесу достаточно общие (рисунок 2.16).

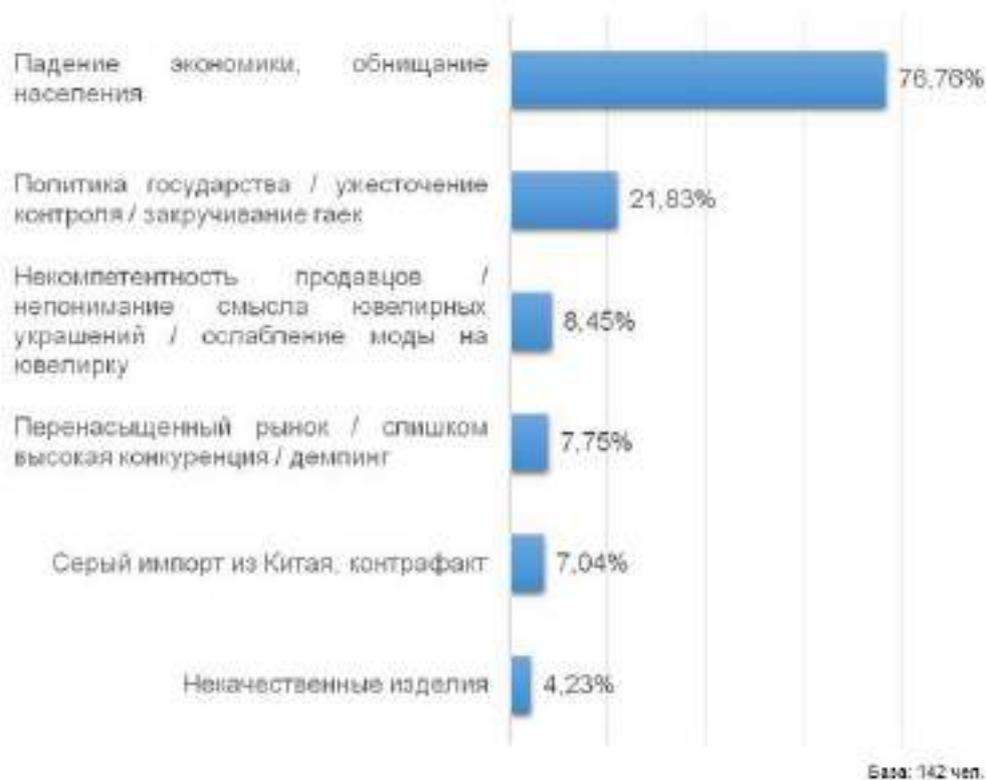


Рисунок 2.16 – Оценка респондентами проблем и негативных тенденций, провоцирующих падение ювелирного рынка в России [58]

Более 76 % опрошиваемых отметили, что главной проблемой, провоцирующей падение ювелирного рынка, является общее падение экономики в стране и снижение реальных доходов населения. На втором месте по частоте выбора (22 %) оказалась политика государства по ужесточению контроля над оборотом драгоценных металлов и драгоценных камней.

Среди прочих причин:

- 8 % отметили снижение интереса покупателей и моды на ювелирные украшения;
- 7 % респондентов назвали проблемой высокую конкуренцию на рынке и демпинг цен от крупных розничных сетей;

– 7 % выделили одной из проблем контрафактные изделия, завозимые нелегально из стран Азии, в частности Китая;

– 4 % заявили, что некачественные изделия негативно влияют на рынок и снижают доверие покупателей [57].

### 3. Наиболее критичные проблемы для ювелирной отрасли.

В ходе опроса 100 % респондентов отметили, что в ювелирной отрасли есть проблемы. Наибольший отклик у 70 % опрошенных нашла проблема выполнения требований Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ [59]. Переход ювелирной отрасли на общую систему налогообложения беспокоит почти 60 % опрошенных. Проблемы законов, регулирующих дистанционную торговлю и доставку ювелирных изделий, отметили 46 %. Больше трети респондентов указали в качестве критичных проблемы увеличения пошлин на клеймение, высокую цену за аренду для ювелирных торговых точек, запрет самостоятельного аффинажа. Клеймение признают бессмысленным и затрудняющим работу 30 % опрошенных. Столько же считают обязанность по уплате НДС большой проблемой для бизнеса, а также взаимодействие с налоговой службой, желающей обнаружить недобросовестных поставщиков и предъявляющей претензии. Ко всем вышперечисленным проблемам добавляются проблемы, связанные с таможней: ввозные пошлины на камни, необходимость реализации изделий на выставках без контракта поставки, при экспорте приходится дублировать документы для государственного и таможенного контроля, и отсутствие «реимпорта» [58].

4. Проблемы, создаваемые государственным регулированием, текущим законодательством и взаимодействием с органами государственной власти.

На рисунке 2.17 показаны ответы респондентов, указывающие на проблемы, создаваемые государственным регулированием, текущим законодательством и взаимодействием с органами государственной власти.

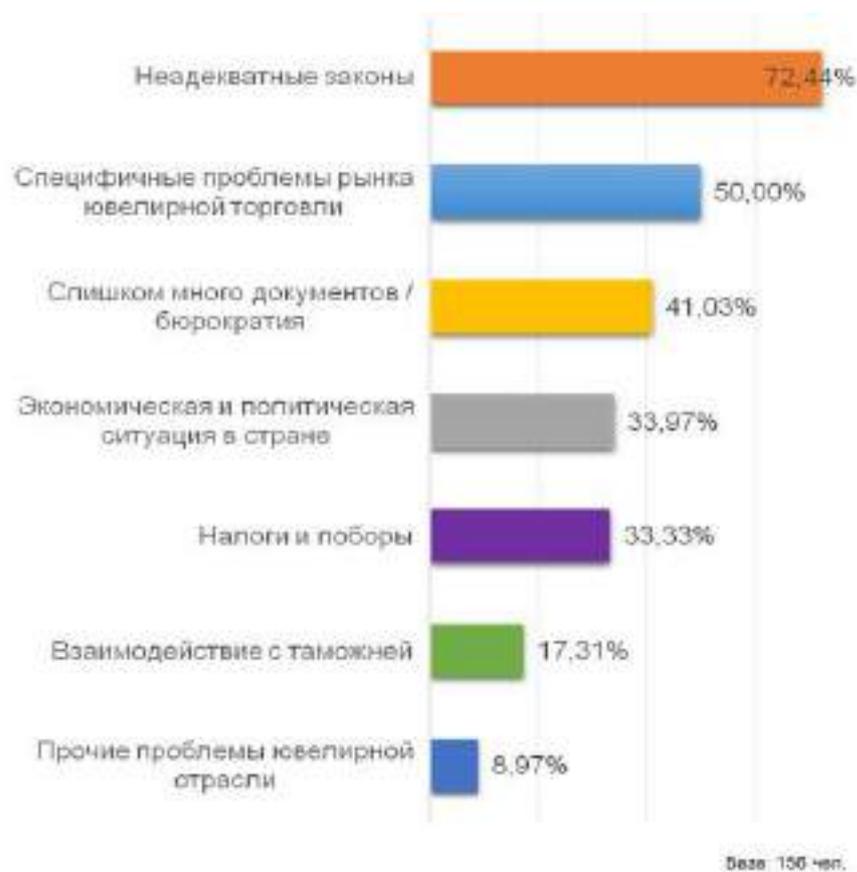


Рисунок 2.17 – Оценка респондентами проблем, создаваемых государственным регулированием, текущим законодательством и взаимодействием с органами государственной власти [58]

Так или иначе, проблемы ювелирной области и результаты действий государства отмечают на себе все опрошенные. 72 % опрошенных видят проблему в принятии неадекватных законов, 50 % отмечают специфичные проблемы рынка ювелирной торговли, с которыми им приходится сталкиваться на всех этапах работы, 41 % – излишнюю бумажную волокиту и бюрократизированность аппарата, 34 % – усугубление экономической ситуации в стране. Обеспокоены увеличением налогового бремени 33 % респондентов, 17% – встречают сложности при взаимодействии с таможней.

Из опрошенных, которые видят проблему в принятии неадекватных законов, 73 % респондентов в первую очередь называют главной проблемой федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ [59], вынуждающий отчитываться в Росфинмониторинг. Переход на

онлайн-кассы беспокоит почти 18 % опрошенных. 11,5 % отмечают вред бизнесу от запрета на Интернет торговлю драгоценными металлами. Необходимость пробировать изделия тоже является препятствием, и при импорте изделий, и при самостоятельном изготовлении. Также респонденты среди проблем отмечали запрет на самостоятельный аффинаж (необходимость делать аффинаж только на крупных заводах) грядущую маркировку и чипирование изделий; удорожание клеймления; невозможность перевозить ювелирные изделия простыми курьерскими службами, а только лицензированными; необходимость покупки цифровой подписи каждый год.

Среди 64 респондентов, отметивших излишнюю бюрократию, 56,3 % отметили излишнюю отчётность, что некрупному бизнесу не по силам нанимать дополнительного сотрудника для взаимодействия с бюрократическими структурами, в частности с Росфинмониторингом, с пробирной палатой (26,6 %). Чётких инструкций по заполнению документов нет (4,7 % опрошенных), зато штрафуют за любое отклонение (18,8 % респондентов) [58].

На рисунке 2.18 показаны ответы респондентов, указывающие на специфические проблемы рынка ювелирной торговли.

Опрошенные, выделившие проблемы, присущие рынку ювелирной торговли, в большинстве своём (62,8 %) жалуются на излишний контроль и регулирование государства, «закручивание гаек» в отрасли. Среди опрашиваемых была большая доля индивидуальных предпринимателей, и многие (18,0 %) указывали на неравенство в условиях конкуренции между малым бизнесом и большим, считая, что отсутствие поддержки малого бизнеса – причина ухода многих ИП «в тень». 10,3 % респондентов отметили в качестве проблемы неофициальный ввоз ювелирных изделий. То, что «чёрный рынок» не позволяет оставаться конкурентоспособными отметили 3,9 % опрошенных. Среди прочих выделенных проблем, часть – финансовые: высокие

и нестабильные цены на золото, на драгоценные камни, на инструменты и расходные материалы, на аренду торговых площадей [58].



Рисунок 2.18 – Оценка респондентами специфических проблем рынка ювелирной торговли [58]

Среди респондентов, отметивших сложное экономическое положение в стране (см. рисунок 2.17), были высказаны основные претензии: снижение доходов населения и, следовательно, сокращение покупательской способности (47,2 %) и снижение объемов продаж; высокие проценты по кредитам в банках (37,7 %); коррупция (18,9 %).

Особого внимания заслуживает оценка респондентами налоговых обязательств.

На рисунке 2.19 показаны ответы 33,3 % респондентов в отношении налоговых обязательств налогоплательщиков, представляющих ювелирную отрасль.



Рисунок 2.19 – Оценка респондентами уровня налоговых обязательств налогоплательщиков ювелирной отрасли [58]

Среди респондентов 53,8 % отметили высокую налоговую нагрузку в целом, 44,2 % особо отметили высокую налоговую нагрузку по НДС. Также отдельно были отмечены НДС на драгоценные металлы (5,8 %) и страховые взносы в ПФР (1,9 %).

Часть опрошенных (17,3 %) отметила сложность экспорта и импорта и высокие таможенные пошлины.

Среди прочих проблем 9 % респондентов отметили недостаток квалифицированных кадров в отрасли, необходимость открывать профильные учебные заведения и повышать качество обучения в существующих. Также были обозначены: падение моды на ювелирные изделия, отсутствие СМИ, посвященных ювелирной отрасли и технологическое отставание отрасли [58].

5. Работа с поставщиками (в том числе рейтинг популярности в целом, рейтинг популярности по группам, факторы для сотрудничества, доверие, рекомендация).

При оценке работы с поставщиками на вопрос «Занимаетесь ли вы продажей ювелирных изделий других поставщиков?» 41 % опрошенных ответили, что осуществляют закупку ювелирных изделий у сторонних поставщиков, при этом 3 % из них закупаются только у оптовиков, 47 % – только у производителей, половина респондентов работает и с производителями, и с оптовиками.

Наиболее популярными источниками информации о возможных поставщиках являются:

- 68,4 % – ювелирные выставки;
- 55,3 % – сайты компаний-производителей;
- 31,6 % – отзывы других компаний (магазинов);
- 26,3 % – отраслевые Интернет-порталы и форумы;
- 23,7 % – отраслевые журналы.

58 % опрошиваемых не используют специализированные источники для проверки поставщиков, 13 % использует систему Контур.Фокус, 10,5 % – свободные данные на интернет ресурсах, 8 % – сервисы банков, по 5 % – СПАРК Интерфакс, ИФНС и Ювелир-Инфо [58].

Примерно 34% опрошенных сообщили, что существуют уникальные условия, которые могут подвигнуть к сотрудничеству с ювелирным предприятием. Самым популярным условием является отсрочка платежей, этот фактор важен для 38,5 % респондентов. Новизну и уникальность изделий ценят 30,8 % респондентов. Почти четверть опрошиваемых отметили качество изделий как важное условие. Также по 15,4 % выделили наличие договора комиссии и цену.

Более, чем две трети опрошенных заинтересованы в поиске новых поставщиков. В 74 % случаев решение о сотрудничестве принимает собственник, в 16 % – коммерческий директор, в 5 % – наёмный директор [58].

Свыше половины респондентов оформляют заказы поставщику через сайт или заявкой на электронную почту менеджеру. Чуть менее половины закупаются на выставках или через менеджеров выездной торговли. Ездят в офис при заводе или в территориальный офис компании около пятой части клиентов. 15% для оформления заявок используют звонки по телефону и связь через мессенджеры.

Две трети опрошиваемых в течение последнего года встречались с необходимостью прекратить сотрудничество с поставщиками. Среди причин отказа от сотрудничества самой популярной является изменение условий работы. Увеличение цены занимает больше трети случаев прекращения сотрудничества. Больше четверти отметили, что увеличение количества брака,

а так же срыв сроков поставки являются одной из причин прекращения работы. Среди прочих причин опрашиваемые отметили не обновляющийся ассортимент, отсутствие возможности возврата и обмена, уход менеджера и некачественный документооборот. В некоторых случаях, даже широкое распространение изделий этого поставщика могло являться весомым фактором для отказа от сотрудничества. Главным фактором при сотрудничестве является качество изделий и малый процент брака, также клиенты ценят успешный дизайн, скорость доставки и адекватные цены [58].

По итогам опроса исследователями составлены рейтинги: популярности поставщиков в целом, популярности по группам, доверия, рекомендации [58].

Самыми популярными поставщиками ювелирных изделий по итогам опроса стали: SOKOLOV, Красцветмет и Аквамарин (примерно половина респондентов работает с каждым из них). Порог в треть перешагнули Эстет, Дельта, Алькор, Бронницкий ювелир, Адамас, Ефремов, Золотые узоры, Платина-Кострома, Топаз и Красносельский ювелирпром.

Лидерами среди организаций по продажам изделий по товарным группам (в порядке убывания) стали:

Золото с драгоценными вставками – Алькор, Эстет, SOKOLOV, Топаз;

Золото с полудрагоценными вставками – SOKOLOV, Эстет, Гранат, Александра;

Золото с синтетическими вставками и без вставок – SOKOLOV, Аквамарин, Дельта, Топаз;

Золотые цепи – Красцветмет, Эстет, Адамас, SOKOLOV;

Серебро – SOKOLOV, Красная Пресня, ТД Серебро;

Серебро посуда и сувениры – Аргента, SOKOLOV, Красная Пресня, Русские самоцветы;

Серебряные цепи – SOKOLOV, Красцветмет, ТД Серебро, Бронницкий ювелир.

Рейтинг доверия возглавляет компания Красноярский завод Красцветмет со средней оценкой в 8,1. На втором месте SOKOLOV с оценкой 7,3. Платина-Кострома и Аквамарин с коэффициентом доверия 7,1 делят третье место.

Рейтинг рекомендаций возглавляет компания Аквамарин со средней оценкой в 7,0. На втором месте Платина-Кострома с оценкой в 6,9, на третьем – Александра с результатом 6,7 [58].

В целом, если подвести итоги результатов анализа ювелирного рынка России, можно отметить, что:

1. Ювелирный рынок России переживает спад. Уменьшаются объемы продаж ювелирных изделий, наблюдается снижение экспорта ювелирных изделий при увеличении их импорта, уменьшение среднего веса ювелирных изделий из золота.

2. Существует большое количество проблем, с которыми приходится сталкиваться ювелирному бизнесу. Основными, по мнению опрошенных, являются: стагнация экономики и снижение платежеспособного спроса населения; государственная политика, проявляющаяся в ужесточении требований к ювелирному бизнесу, прежде всего, в необходимости выполнения требований Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»; в высокой налоговой нагрузке; в пробирном надзоре.

Основными факторами, влияющими на емкость ювелирного рынка России, по мнению специалистов являются:

1. Падение среднедушевых доходов населения в рублях и уровень инфляции.

2. Степень закредитованности населения.

3. Курс рубля по отношению к мировым валютам и стоимость драгоценных металлов на мировых биржах.

4. Уровень административного регулирования и фискального давления государства на ювелирную отрасль.

5. Наличие или отсутствие программ поддержки со стороны государства развития экспорта и внутреннего рынка [55].

Проанализируем динамику данных факторов для оценки их влияния на ювелирный рынок России.

На рисунке 2.20 представлена динамика среднедушевых денежных доходов населения по данным Росстата.

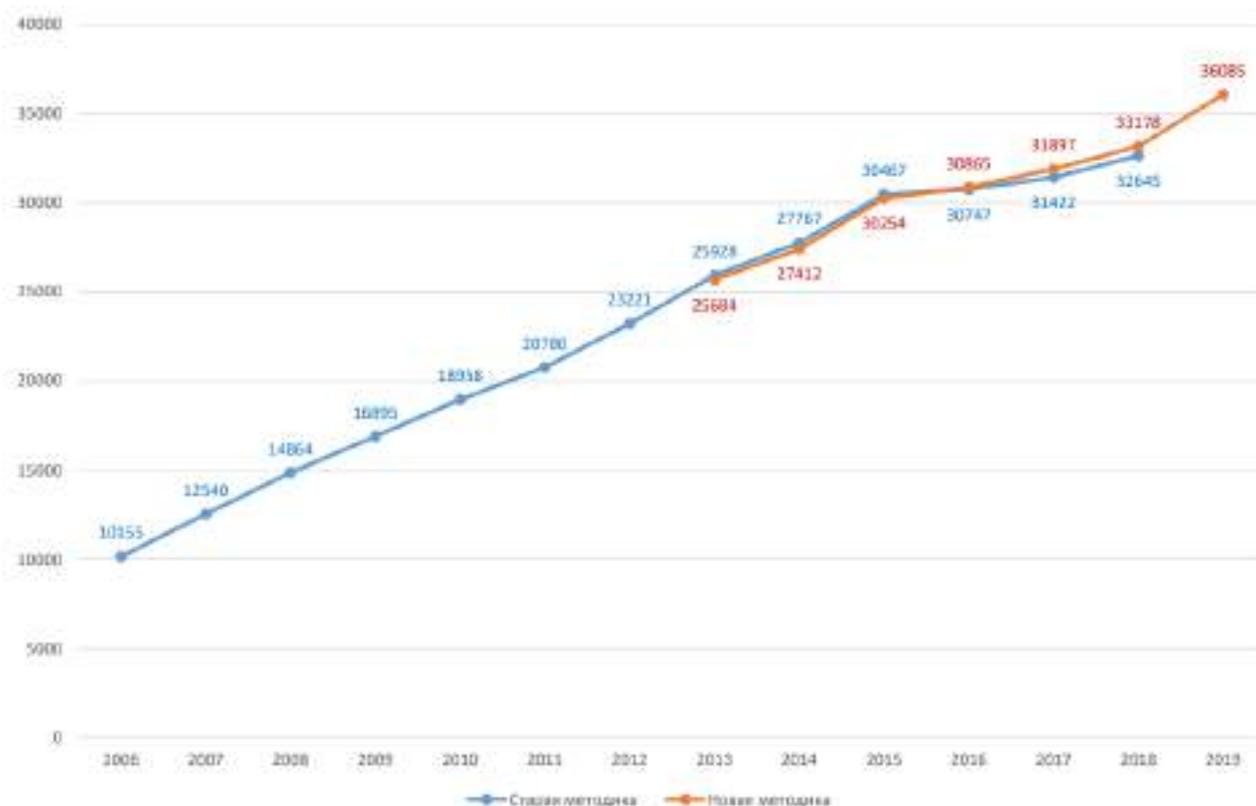


Рисунок 2.20 – Динамика среднедушевых доходов населения по данным Росстата, рублей в месяц [60]

Из рисунка 2.20 видно, что среднедушевые доходы населения имеют устойчивую тенденцию к увеличению.

По данным Росстата, за последние пять лет среднедушевые денежные доходы россиян снизились на 8,3 %. 48,2 % семей в России находятся в зоне потребительского риска – у них нет возможности приобретать товары длительного пользования – денег хватает только на еду и одежду. Почти 15 % российских семей сообщили, что им хватает денег только на еду, а покупка

одежды и оплата услуг ЖКХ вызывают затруднения. По оценке Счетной палаты, реальные доходы россиян продолжают сокращаться [55].

На снижение денежных доходов населения и, следовательно, платежеспособного спроса населения, в определенной степени влияет налоговая нагрузка на физических лиц (рисунок 2.21).



Рисунок 2.21 – Динамика налоговой нагрузки на физических лиц (по данным Минфина России) [60]

Из рисунка 2.21 видно, что налоговая нагрузка населения в анализируемом периоде росла более быстрыми темпами, чем их денежные доходы.

На рисунке 2.22 показана зависимость суммарной емкости российского рынка ювелирных изделий из золота и серебра в рублях и штуках от среднедушевых доходов населения.

Из рисунка 2.22 видно, что емкость российского ювелирного рынка в рублях в определенной степени отражает изменение среднедушевых доходов населения, тогда как емкость рынка в штуках имеет тенденцию к уменьшению

даже при росте доходов населения. Это обусловлено снижением покупательной способности российского рубля (рисунок 2.23).

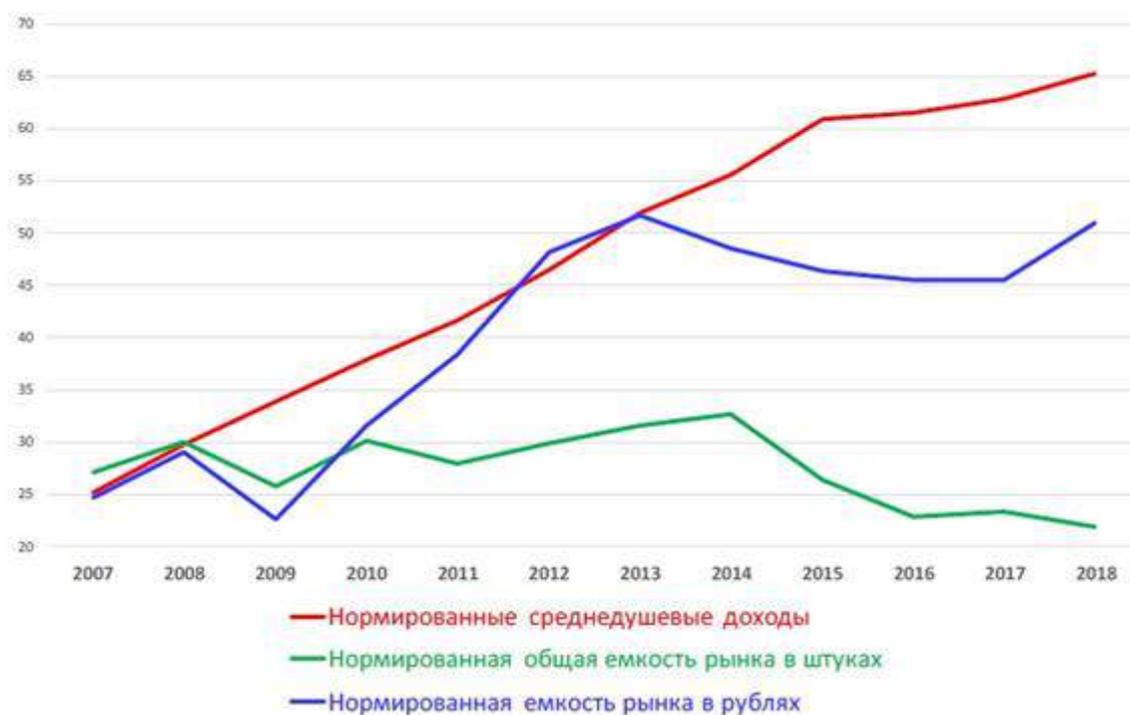


Рисунок 2.22 – Зависимость суммарной емкости российского рынка ювелирных изделий из золота и серебра в рублях и штуках от среднедушевых доходов населения [55]

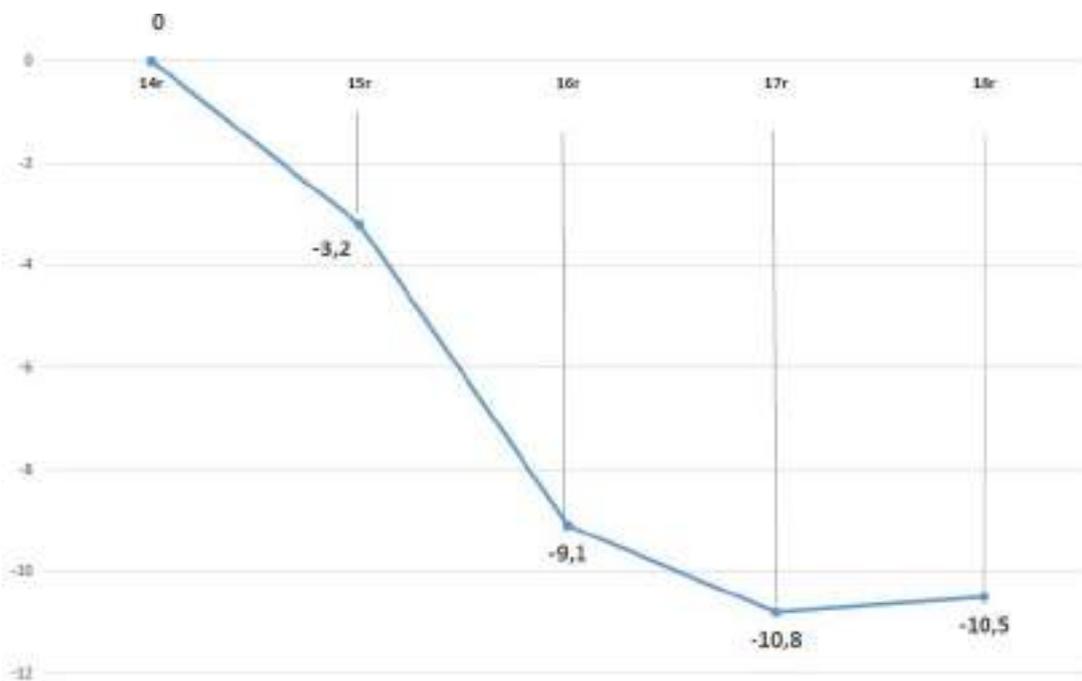


Рисунок 2.23 – Динамика реальных располагаемых доходов населения России, процентов в 2014-2018 гг. [55]

Так, в 2018 году по сравнению с 2017 годом реальные располагаемые доходы россиян снизились на 1,5 %.

В условиях снижения покупательной способности денег население вынуждено брать кредиты. Рост кредитования населения также в определенной степени влияет на платежеспособный спрос населения в отношении ювелирных изделий. В таблице 2.3 показана динамика кредитования физических лиц по данным банка России и Росстата.

Таблица 2.3 – Динамика кредитования физических лиц в России [55]

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год
Объем, предоставленных физическим лицам кредитов, млрд рублей	11 329,5	10 684,3	10 803,9	12 173,7	14 901,0
Динамика изменения объемов кредитов, предоставленных физическим лицам, в процентах к предыдущему году	100	94	101	113	122
Задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам, млрд рублей	11 294,0	10 634,0	10 773,0	12 135,0	14 856,0
Численность работающих, млн человек	71,8	72,3	72,4	72,3	72,5
Средняя долговая нагрузка на одного работающего, тыс. рублей	157,29	147,08	148,80	167,84	204,91

Из таблицы 2.3 видно, что сумма выдаваемых физическим лицам кредитов имеет тенденцию к увеличению. Так, в 2018 году по сравнению с 2017 годом объем предоставленных физическим лицам кредитов вырос на 22,4 %, при аналогичном росте задолженности по кредитам. В результате средняя долговая нагрузка на одного работающего в России (рисунок 2.24) выросла по сравнению с 2017 годом на 22,1 % и составила 204,91 тыс. рублей на одного человека.

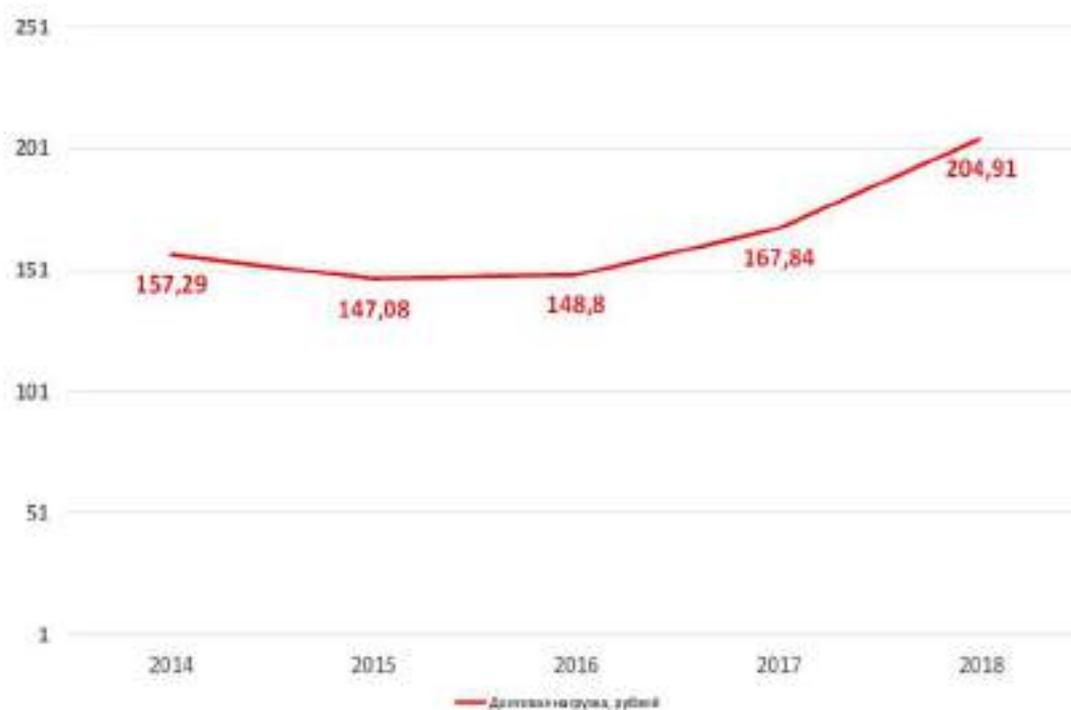


Рисунок 2.24 – Динамика средней долговой нагрузки на одного работающего, тыс. рублей [55]

Специалисты отмечают, что во многих случаях все «свободные» доходы физических лиц идут на погашение уже взятых кредитов. Как следствие – рост взятых состоятельным населением новых кредитных карт – их количество в 2018 году выросло на 40 % по сравнению с 2017 годом при увеличении среднего лимита с 46 до 63 тыс. рублей. При этом за 10 последних лет в 10 раз выросло число обращений в суд по взысканию с граждан кредитов и займов – 5,68 млн. исков (33 % от числа исков в суды общей юрисдикции в 2018 году) [55].

Зависимость емкости российского оптового рынка ювелирных изделий из золота и серебра от курса рубля показана в таблицах 2.4 и 2.5.

Из таблиц 2.4 и 2.5 видно, что цена золота за грамм в долларах выросла в течение анализируемого периода на 82,4 %, серебра – на 20,9 %, что повлияло на снижение объема продаж ювелирных изделий из золота на 54,3 %, из серебра – на 19,0 %. Это подтверждает сделанный ранее вывод о преимущественном снижении рынка золотых ювелирных изделий по сравнению с рынком серебряных ювелирных украшений.

Таблица 2.4 – Емкость российского оптового рынка ювелирных изделий из золота в 2007-2018 гг., рублей [55]

	Среднегодовые значения			За год	За год
	Цена золота за грамм в US\$	Курс руб./US\$	Цена золота за грамм в рублях (в усредненной пробе 0,63)	Емкость российского рынка изделий из золота, тонн, в пробе	Емкость российского оптового рынка изделий из золота, в млрд. рублей
2007	22,36	25,73	575 (362)	130,32	47,2
2008	28,03	24,43	685 (432)	126,92	54,8
2009	31,26	31,37	981 (618)	68,23	42,2
2010	39,37	30,48	1200 (756)	78,13	59,1
2011	50,53	29,01	1466 (924)	77,00	71,1
2012	53,66	31,14	1671 (1053)	85,94	90,4
2013	45,37	32,16	1459 (919)	107,76	99,0
2014	40,72	35,99	1466 (924)	99,44	91,9
2015	37,30	62,55	2333 (1470)	58,89	86,6
2016	40,21	65,05	2616 (1648)	51,66	85,1
2017	40,42	58,32	2357 (1485)	57,86	85,9
2018	40,78	63,12	2574 (1622)	59,57	96,6

Таблица 2.5 – Емкость российского оптового рынка ювелирных изделий из серебра в 2007-2018 гг., рублей [55]

	Среднегодовые значения			За год	За год
	Цена серебра за грамм в US\$	Курс руб./US\$	Цена серебра за грамм в рублях (в усредненной пробе 0,9)	Емкость российского рынка изделий из серебра, тонн, в пробе	Емкость российского оптового рынка изделий из серебра, в млрд. рублей
2007	0,43	25,73	11,1 (10,0)	223,24	2,2
2008	0,53	24,43	12,9 (11,6)	268,83	3,1
2009	0,46	31,37	14,4 (13,0)	224,98	2,9
2010	0,59	30,48	18,0 (16,2)	240,43	3,9
2011	1,12	29,01	32,5 (29,3)	193,17	5,7
2012	1,02	31,14	31,8 (28,6)	199,23	5,7
2013	0,72	32,16	23,2 (20,9)	211,59	4,4
2014	0,63	35,99	22,7 (20,4)	251,78	5,1
2015	0,51	62,55	31,9 (28,7)	208,52	6,0
2016	0,55	65,05	35,8 (32,2)	183,48	5,9
2017	0,55	58,32	32,1 (28,9)	178,00	5,1
2018	0,52	63,12	32,8 (29,5)	180,91	5,3

Воздействие административного регулирования и фискального давления государства на ювелирную отрасль по оценкам специалистов проявляется следующим образом.

В условиях усиления повышения уровня административного регулирования ювелирной отрасли, ставшего следствием исполнения Поручения Президента РФ от 25.10.2017 № Пр-2167 и Поручения Правительства РФ от 30.10.2017 № ИШ-П13-7283, возникли предпосылки существенного увеличения затрат бизнеса как у ювелирных производителей, так и у ювелирной торговли. Помимо ряда новых требований к участникам рынка, напрямую увеличивающих затраты производителей и ювелирной торговли на их исполнение, на фоне снятия ограничений с проверок бизнеса, работающего в сфере драгоценных металлов и драгоценных камней,кратно возрастают штрафы за административные правонарушения в данной сфере. Особое значение на ценообразование ювелирных изделий в розничной ювелирной торговле будет иметь вероятная отмена возможности применения в сфере драгоценных металлов и драгоценных камней режимов льготного налогообложения малого бизнеса – ЕНВД и УСН. Кроме того, введение в действие обязательного участия в Государственной интегрированной информационной системе в сфере контроля за оборотом драгоценных металлов приведет к фактической ликвидации деятельности любых «серых» схем, что, безусловно, полезно для развития цивилизованного рынка, но, вместе с тем, дополнительно негативно повлияет на средний чек ювелирной торговли. В целом с введением в действие административных и фискальных новелл следует ожидать повышения средней стоимости ювелирных изделий, что, безусловно, негативно отразится на объеме российского ювелирного рынка [55].

В письме-обращении к Президенту РФ, подписанном и направленном в 2018 году руководством ведущих российских бизнес-объединений – Президентом Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства А. С. Калинин, Президентом Торгово-промышленной палаты РФ «ОПОРА РОССИИ» С. Н. Катыриним, Президентом Российского

союза промышленников и предпринимателей А. Н. Шохиним, – по данному вопросу указывается следующее:

«Активное развитие отрасли, начавшееся в 2002 году, было обусловлено либерализацией законодательства, регулирующего сферу оборота драгоценных металлов и драгоценных камней, а также ростом количества субъектов малого предпринимательства в отрасли.

На данный момент подготовлен ряд законодательных инициатив, которые крайне усложнят деятельность субъектов малого предпринимательства в сфере оборота драгоценных металлов и драгоценных камней, усилят административное давление на эту категорию участников рынка и приведут к возникновению необоснованных расходов на ее ведение.

Полагаем, что принятие этих законодательных новаций, как и ряда обсуждаемых (например, исключение возможности применения специальных налоговых режимов в сфере добычи, производства и оборота драгоценных металлов, драгоценных камней и изделий из них) может привести к уходу добросовестных предпринимателей в теневой сегмент рынка либо даже прекращению ведения бизнеса в данной сфере. Следствием этих процессов станет криминализация сферы оборота драгоценных металлов и драгоценных камней, а также рост социальной напряженности.

По мнению отраслевых экспертов, усиление мер государственного регулирования в сфере драгоценных металлов и драгоценных камней обусловлено ошибочной оценкой регулятором доли нелегального оборота на рынке в 50-60 % от общего оборота. Отраслевые эксперты считают, что она реально не превышает всего 5-8 %.

Просим Вас рассмотреть возможность дать поручение о проведении обсуждения стратегии регулирования ювелирной отрасли с участием представителей делового сообщества для защиты компаний и коллективов работников ювелирной отрасли от растущего и неоправданного давления» [61].

В то время как ювелирный рынок живет в тревоге от угроз возвращения акцизного сбора, отмены налоговых льгот малому бизнесу и упрощенной

системы налогообложения, запрещения работы ИП в ювелирном деле, большое значение для его подъема и эффективного функционирования может иметь разработка программ поддержки со стороны государства развития экспорта и внутреннего рынка.

Ситуацию на ювелирном рынке в 2018 году отражает информация, указанная в Письме-обращении к Президенту РФ. В частности в тексте обращения указано следующее:

«В настоящее время в ювелирной отрасли России сложилась крайне тревожная ситуация. Многие участники рынка считают, что осуществляется целенаправленная политика «выдавливания» субъектов малого предпринимательства из сферы оборота драгоценных металлов, драгоценных камней и ювелирных изделий, несмотря на то, что сегодня в ювелирной отрасли занято более 16 000 субъектов предпринимательской деятельности, из которых 99 % относятся к категории малого и микро-бизнеса.

К сожалению, спрос на ювелирные изделия заметно снизился, так как стоимость сырья для производства ювелирных изделий драгоценных металлов и драгоценных камней, в рублевом выражении за три года выросла в два раза. В 2016 году объем розничных продаж составил 224 млрд. рублей, что существенно хуже пиковых значений периода 2007-2013 годов, при этом 2017 г. не изменил ситуацию. В результате отрасль находится в тяжелом экономическом положении. Тем не менее, отечественные производители сумели обеспечить доминирование на внутреннем рынке. За последние 15 лет доля импортных ювелирных изделий на прилавках магазинов снизилась с 50 % до 8 %.

Отрасль обладает существенным экспортным потенциалом и конкурентоспособна на внешних рынках по цене, качеству и ассортименту продукции. Российские ювелиры регулярно занимают призовые места на международных конкурсах ювелирного искусства. При этом ювелирная отрасль имеет большое значение для сохранения культурных ценностей, культурного наследия и творческой самобытности народов России» [61].

В 2020 году в связи с распространением COVID-19 ювелирная отрасль России значительно ухудшила свои показатели. Ситуация, связанная с распространением новой коронавирусной инфекции, а также ограничительные и иные мероприятия привели к падению спроса на ювелирную продукцию на 90 % [62].

Минфин России предложил Правительству РФ включить ювелирную отрасль в список наиболее пострадавших отраслей от коронавируса, обратив внимание на то, что производство ювелирных изделий является уникальным направлением российской культуры и обладает богатыми традициями. В сфере производства ювелирных изделий занято 5 000 организаций (порядка 50 тыс. работников); в сфере торговли ювелирными изделиями — более 15 000 организаций (порядка 110 тыс. работников). При этом 95 % организаций – это представители микро, малого и среднего бизнеса. Отсутствие государственной поддержки ювелирной отрасли в текущих условиях приведет не только к значительному росту безработицы в этом секторе, но и к потере уникальных мастеров, обладающих специальными навыками и знаниями [62].

В Правительство РФ с просьбой о помощи в апреле 2020 года обратилась Гильдия ювелиров (объединяет более 100 производителей и продавцов ювелирных изделий в России). Генеральный директор Гильдии ювелиров Уткин Э. Ю. отметил, что без господдержки последствия для отрасли будут катастрофическими: в марте 2020 года спрос на ювелирные изделия упал в среднем по отрасли на 70 %, а в конце месяца работа встала полностью. По данным Гильдии ювелиров в России 4500 ювелирных заводов, более 20 000 магазинов и 5300 мастерских по ремонту ювелирных изделий. В отрасли трудится свыше 160 000 человек. При этом 95 % организаций – это представители микробизнеса, малого и среднего бизнеса. Гильдия ювелиров просила предоставить отрасли налоговые каникулы, реструктурировать кредиты, перевести арендные платежи на процент от выручки, снизить ставки страховых платежей и повысить пособия по безработице [63].

На рисунке 2.25 представлена динамика числа субъектов малого и среднего предпринимательства в ювелирной отрасли в России в 2017-2020 гг.

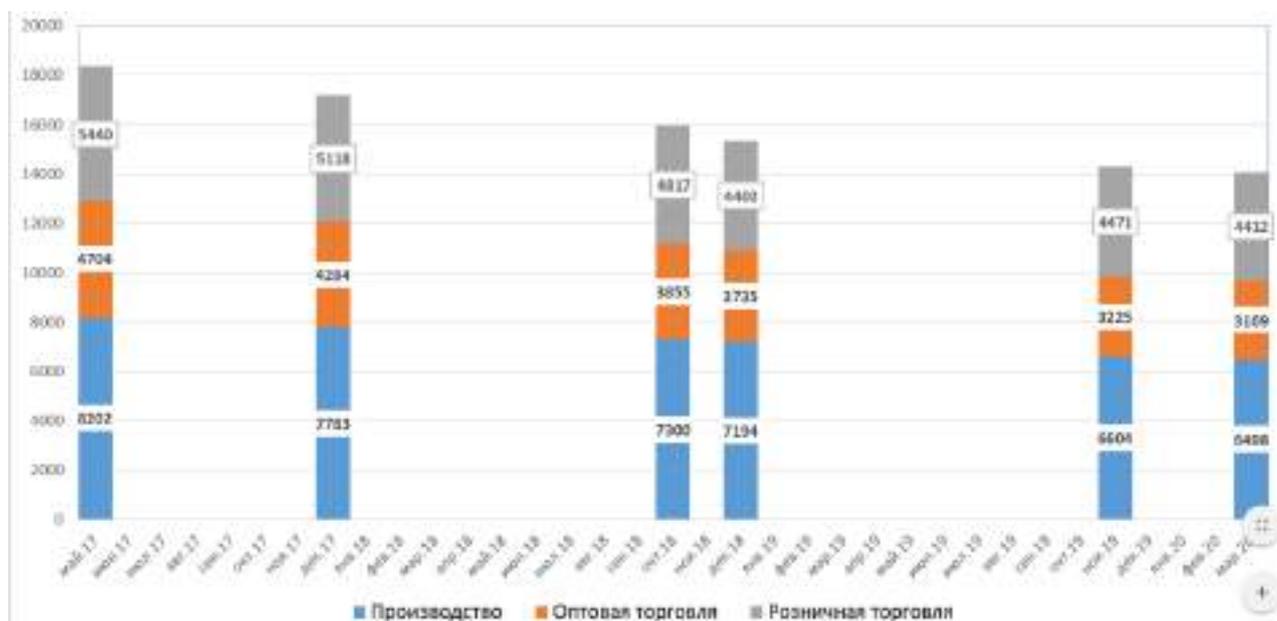


Рисунок 2.25 – Число субъектов малого и среднего предпринимательства в ювелирной отрасли в России [56]

Из рисунка 2.25 видно, что на протяжении всего анализируемого периода сокращается число субъектов малого и среднего предпринимательства в ювелирной отрасли и в сфере производства, и в оптовой и розничной торговле. В марте 2020 года по сравнению с маем 2017 года число субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере производства ювелирных изделий в России сократилось на 21 %, в сфере торговли ювелирными изделиями сократилось на 25 %. За этот же период производство ювелирных изделий из серебра сократилось на 15 %, а производство ювелирных изделий из золота выросло на 2,8 % [56].

На рисунке 2.26 показано изменение числа субъектов малого и среднего предпринимательства в ювелирной отрасли и по всем отраслям экономики России.

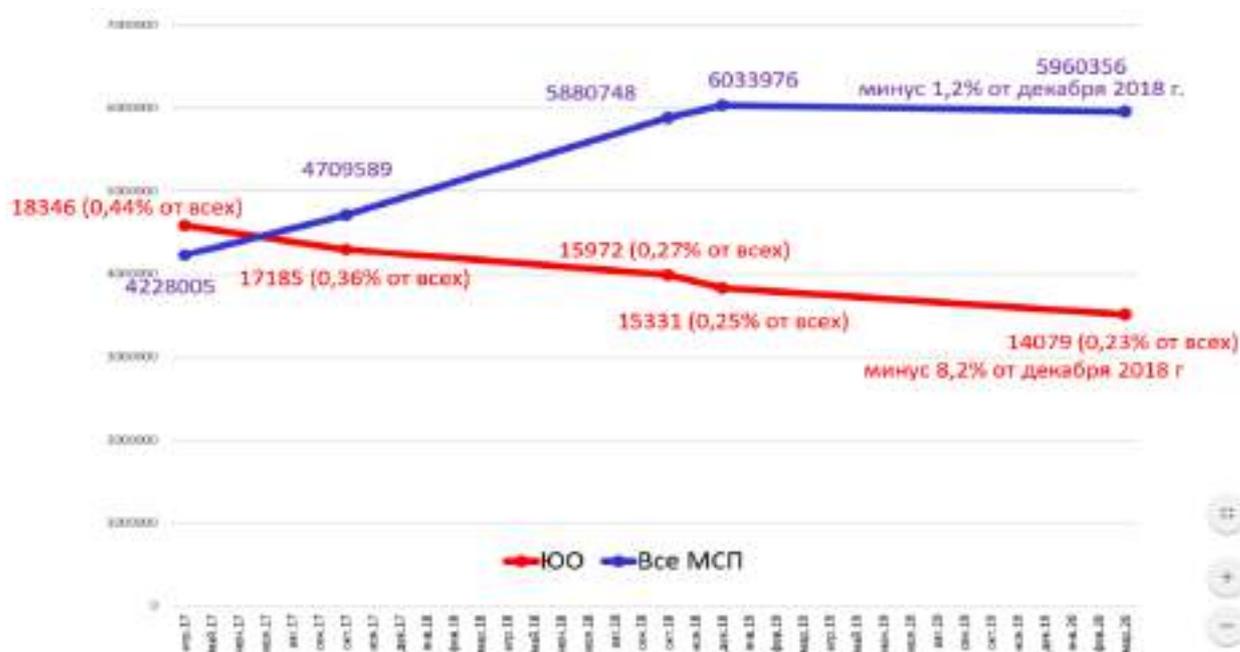


Рисунок 2.26 – Число субъектов малого и среднего предпринимательства в ювелирной отрасли в России [56]

Из рисунка 2.26 видно, что темпы сокращения числа субъектов малого и среднего предпринимательства в экономике страны в целом меньше, чем в ювелирной сфере — в марте 2020 года по сравнению с декабрем 2018 года число субъектов по всем отраслям сократилось на 1,2 %, а в ювелирной отрасли – на 8,2 % [56].

По словам Уткина Э. Ю., ежегодный объем розничных продаж ювелирных изделий в России составляет 240 млрд рублей – таким образом, за каждый месяц простоя отрасль теряет около 20 млрд рублей. Ювелирные магазины закрыты - соответственно, продаж нет, а онлайн-продажи составляют порядка 5-6 % от всех продаж, соответственно в период закрытия ювелирных магазинов оборот упал на 94 %. По оценке одного из крупнейших игроков ювелирного рынка, компании «Бронницкий ювелир», сокращение рынка может составить не менее 90 % в течение периода пандемии. Падение продаж на ювелирном рынке в течение 2020 года компания оценивает в 50-60% в годовом сопоставлении. В ювелирной компании Sokolov говорят о падении продаж в период пандемии на 95-97 %, а в годовом выражении ожидается падение рынка на 30 % в натуральном выражении [64].

Ситуация особенно напряженная в регионах, где ювелирное производство является одним из ведущих, в частности, в Костромской области.

Губернатор Костромской области Ситников С. К. обратился к президенту РФ Путину В. В. в ходе рабочей встречи с просьбой о поддержке ювелирной отрасли как одной из системообразующих отраслей региона. Он отметил, что в Костромской области работают почти полторы тысячи ювелирных предприятий, индивидуальных предпринимателей, заняты более пятнадцати тысяч человек. Костромские предприятия выпускают более 50 % ювелирных изделий из общероссийского производства. Ювелирная отрасль Костромской области испытывает очень серьезные проблемы: в результате приостановки работы ювелирных магазинов полностью упал сбыт продукции; в условиях пандемии граждане меняют свои предпочтения в потреблении; существенно выросла цена сырья: золота, драгоценных металлов. Всё это привело к падению объёмов производства ювелирных предприятий региона более чем на 50 %, и, соответственно, к сокращению сотрудников. Ситников С. К. попросил Президента РФ дать поручение Министерству экономического развития, Министерству финансов рассмотреть вопрос о включении ювелирной промышленности в перечень отраслей экономики, наиболее пострадавших в результате распространения инфекции, и распространить на ювелирную промышленность федеральные меры поддержки. Это позволит, по мнению Ситникова С. К., не только сохранить отрасль, но и сохранить уникальные трудовые коллективы, не потерять зарубежные рынки сбыта и защитить российский рынок ювелирных изделий [65].

В апреле 2020 года Правительство РФ включило ювелирную торговлю в перечень отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших от новой коронавирусной инфекции [66, 67, 68]. В перечне появился новый раздел «Розничная торговля непродовольственными товарами», включающий, в том числе, розничную торговлю ювелирными изделиями. В результате данная сфера ювелирного рынка при соответствии установленным критериям может рассчитывать на определенный перечень мер поддержки, включающий

отсрочку (рассрочку) по уплате налогов, авансовых платежей по налогу и страховых взносов, отсрочку проведения налоговых проверок, продление сроков представления налоговых деклараций и расчетов [47].

Вместе с тем, предлагаемые государством меры поддержки не могут в полной мере создать условия для выхода отрасли из кризиса, вызванного распространением новой коронавирусной инфекции.

Участники ювелирного рынка сделали прогнозы относительно времени восстановления спроса на ювелирные изделия и изменения предпочтении покупателей [64].

Представитель «Бронницкого ювелира» отмечает, что период восстановления будет долгим и займет два-три года. Генеральный директор Гильдии ювелиров Уткин Э. Ю. считает, что на фоне уменьшения доходов населения важную роль сыграют меры по выходу из пандемии, которые предложит правительство РФ, - но даже при самом оптимистичном сценарии на восстановление уйдет не меньше года. Также он не исключает, что в случае если восстановление займет несколько лет, около половины предприятий торговли могут принять решение о закрытии бизнеса до лучших времен [64].

В условиях пандемии значительно выросли интернет-продажи ювелирных компаний, но, по мнению экспертов, они не смогли коренным образом переломить ситуацию с общим падением продаж ювелирных изделий.

В отношении потребительских предпочтений эксперты прогнозируют все большую переориентацию потребителей с дорогих золотых украшений с драгоценными камнями на серебряные изделия с синтетическими камнями. В период больше всего пострадает средний ценовой сегмент, украшения станут легче, проще, дешевле [64].

По мнению экспертов, восстановление ювелирного рынка будет зависеть от темпов восстановления доходов населения [64].

Эксперты ассоциации «Гильдия ювелиров России» сделали прогноз по рынку ювелирных изделий. Эксперты отмечают:

Учитывая, что:

- экономика не растет, и по прогнозу доходы россиян продолжат падение;
- резервов для удержания цен на ювелирные изделия практически не осталось;
- средний вес золотых ювелирных изделий достиг минимального физического предела, а природные камни в большинстве изделий уже замещены синтетикой и стразами;
- административная и фискальная нагрузка на ювелирную отрасль будет только возрастать, а уровень контроля и наказания за административные правонарушения усиливаться;
- продолжится экономическое расслоение общества, негативное явление и для ювелирной отрасли, т.к. наиболее состоятельные россияне исторически предпочитают покупать ювелирные изделия в зарубежных поездках, и менять свои предпочтения не станут, то следует ожидать дальнейшего падения объема продаж ювелирных изделий на внутреннем рынке в физическом выражении при преимущественном сокращении продаж ювелирных изделий из золота.

2. Вероятен рост импорта ювелирных изделий в Россию, при этом российский ювелирный экспорт массовой продукции без эффективной поддержки государства будет либо стагнировать, либо продолжает падать [55].

То есть согласно прогнозу экспертов, следует ожидать дальнейшего падения объема продаж ювелирных изделий на внутреннем рынке и снижения экспорта ювелирных изделий [55].

По мнению Центра исследований и экспертиз Финансового университета, легализация электронной торговли не улучшит ситуацию на рынке, и в 2020 году рынок ювелирных изделий продолжит стагнировать. Эксперты советуют бизнесменам развивать направление импорта, чтобы стабилизировать прибыль и уменьшить зависимость объема продаж от курса рубля [51].

Таким образом, анализ ювелирного рынка России показал наличие негативных трендов в его развитии, существование целого ряда проблем,

препятствующих его эффективному функционированию и устойчивому росту, и требующих решения.

## 2.2. Анализ ценообразования в ювелирной отрасли

Системный подход к ценообразованию в ювелирной отрасли предполагает исследование взаимосвязи рынка материалов (рынок драгоценных металлов, различных вставок и прочих ресурсов) и собственно рынка ювелирной продукции (производства, оптового и розничного) (рисунок 2.27).

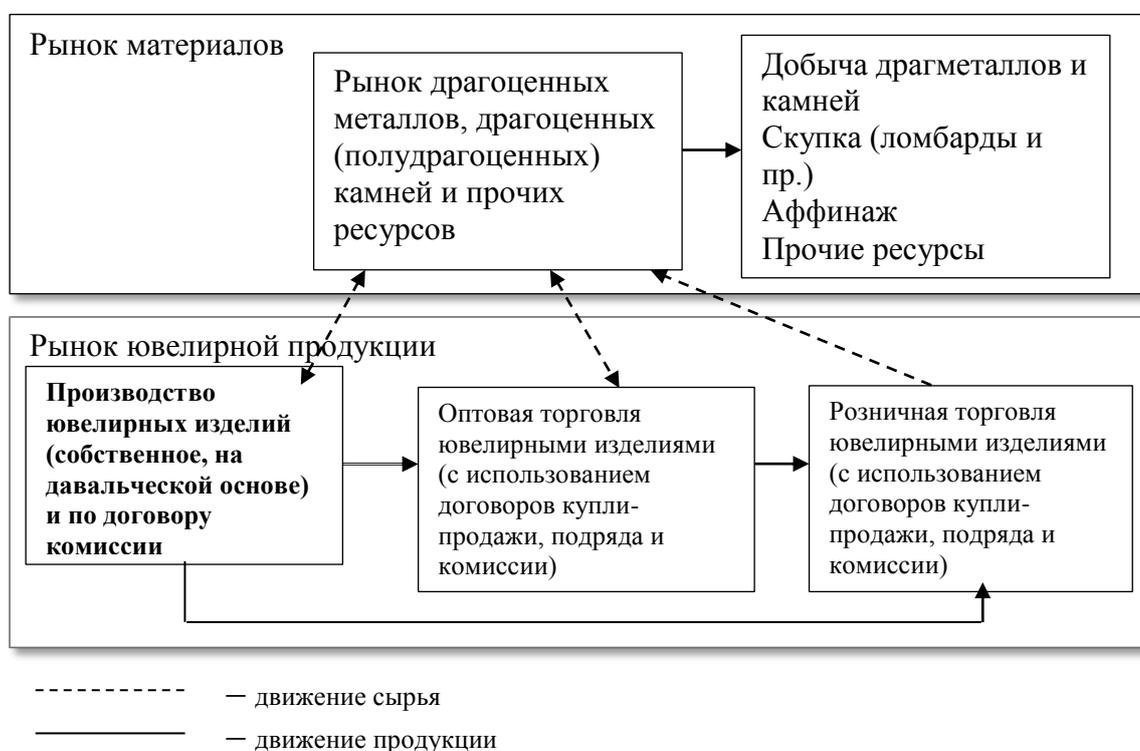


Рисунок 2.27 – Организация материальных потоков во взаимосвязи рынков ювелирной отрасли

Участники описываемых рынков могут осуществлять свою деятельность как на внутреннем рынке страны, так и производить операции с зарубежными партнерами (внешнюю экономическую деятельность). В данной работе не рассматриваются операции при ведении ВЭД с использованием договоров подряда (давальческие схемы).

Таким образом, можно обозначить факторы, влияющие на установление цены ювелирной продукции, такие как:

- стоимость сырья;
- субъект инвестиций в приобретение сырья;
- вид договора с производителем;
- вид рынка сбыта (российскому потребителю или при ведении ВЭД).

Купля-продажа – это факт признания за товаром ценности, которая выражается в определенном количестве денежных знаков, что и определяет цену товара.

Наиболее гибкий и значимый инструмент коммерческой политики предприятия – цена, уровень которой по-разному влияет на все основные показатели, характеризующие количественные и качественные регуляторы деятельности предприятия (прибыль, рентабельность, оборот, занимаемую долю рынка, имидж и др.). Устанавливая ту или цену, можно достичь различных целей, которые в силу влияния большого количества внешних и внутренних факторов в краткосрочные периоды существенно отличаются. Краткосрочными целями коммерческой деятельности фирмы могут быть: дальнейшее существование фирмы; максимизация темпов роста; краткосрочная максимизация прибыли; краткосрочная максимизация объемов продаж; стабилизация рыночной позиции, прибыльность.

Ценовая политика – это комплекс правил, принципов и методов, в соответствии с которыми предприятие определяет стоимость своей продукции или услуг. Ценовая политика складывается из двух основных компонентов – стратегии и тактики ценообразования.

Главная задача ценовой политики – получение стабильной прибыли от реализации, обеспечение конкурентоспособности. Перед установлением конкретной ценовой политики нужно внимательно отслеживать изменения цен на товары на рынке. Перед выбором стратегии нужно принимать во внимание внутренние (специфика предприятия) и внешние (особенности рынка) факторы. Рыночные цены устанавливаются не только из расчета себестоимости

материалов и труда. Цена формируется под влиянием спроса и предложения, в некоторых случаях становясь их регулятором.

Договорная цена – это цена товара, которая устанавливается по согласованию сторон в договоре (контракте). В качестве сторон выступают производитель продукции и ее потребитель (заказчик). Договорное ценообразование – это процесс обоснования договорной цены, который выступает основой заключения контракта.

Эффективность ценовой политики зависит не только от усилий компании, но и от множества других предприятий. Наименьшая результативность ценовой политики наблюдается у малых компаний с высоким уровнем налогообложения, деятельность которых регулируют государственные структуры. Примерный набор элементов ценовой политики ювелирной компании отображен на рис. 2.28.

Ювелирные изделия с драгоценными металлами являются такими предметами спроса, которые аккумулируют в себе высокую стоимость наряду с относительно маленьким весом. В соответствии с существующим законодательством, которым регулируются вопросы формирования себестоимости ювелирных изделий и ценообразования в ювелирной отрасли, участники рынка вправе самостоятельно определять показатели, которые необходимы для учёта и анализа эффективности в ювелирном деле. Существующие пробелы в законодательстве устраняются бизнесом самостоятельно в рамках разработанного управленческого учёта.

Важным фактором ценообразования в ювелирной отрасли, является роль организации на рынке ювелирной продукции, производителя или продавца, отраженная в договоре партнером.

Наиболее распространенными являются три формы договоров, используемые участниками производственной и торговой деятельности рынка ювелирной продукции:

- договор купли-продажи;
- договор подряда;

– договор комиссии.

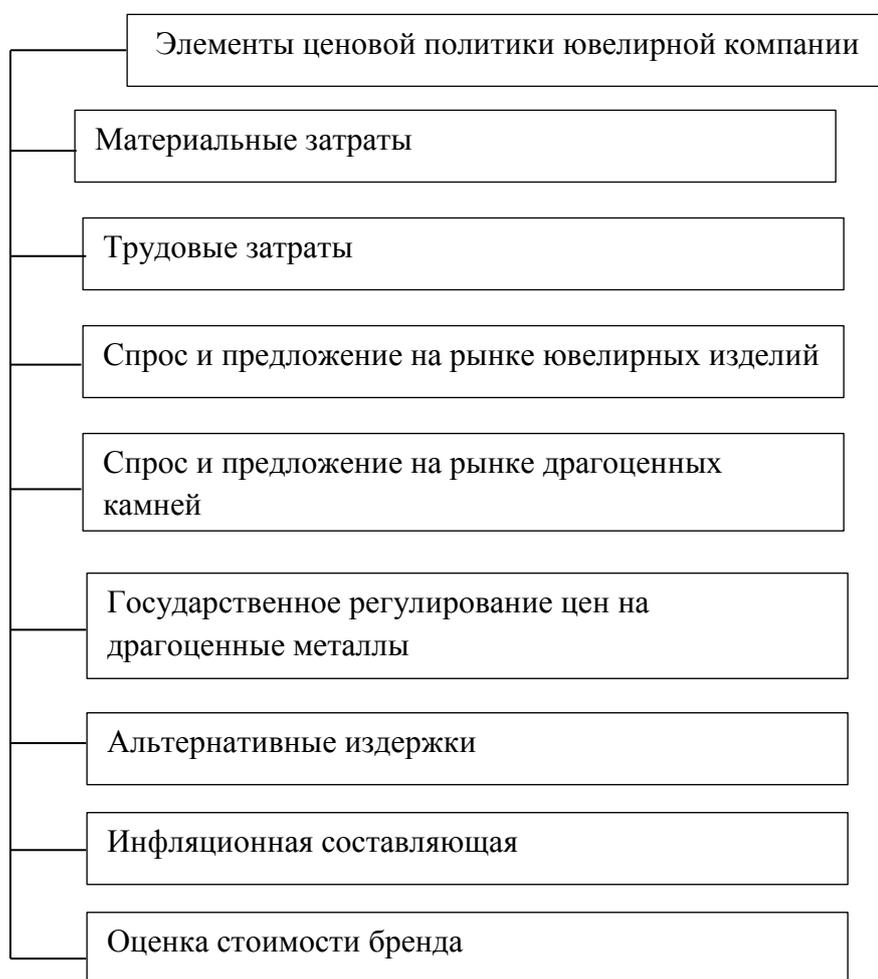


Рисунок 2.28 – Элементы ценовой политики ювелирной компании на примере бренда Wishing on a Star jewelry [69]

Согласно статье 454 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ), по *договору купли-продажи* одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). Данное в законе определение фиксирует то, что договор купли-продажи представляет собой одну из правовых форм, опосредствующих товарное обращение.

Договор может заключаться не только на товар, который имеется в наличии, но и на тот, который будет изготовлен или приобретён продавцом в будущем. Важное условие – объект продажи по своим характеристикам не должен противоречить статье 129 ГК РФ или другим законодательным нормам. Если в условиях чётко обозначены наименование и количество товара, то пункт о предмете договора можно считать согласованным.

Производитель покупает сырьё (драгоценные металлы и вставки) и производит из них ювелирные изделия, которые реализует через свою торговую сеть покупателям (частным лицам или торговым организациям).

Наряду с договором купли-продажи и поставки, *договор подряда* является одним из самых распространенных и наиболее значимых в сфере товарно-денежного оборота. Он затрагивает отношения непосредственно в сфере производства, поскольку связан с обязательством стороны в договоре – подрядчика произвести определенную работу в соответствии с заданием заказчика и передать заказчику результат этой работы. Заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его.

Предметом договора подряда является результат деятельности подрядчика по изготовлению вещи, а также её обработке (улучшению качеств или изменению потребительских свойств имеющейся вещи) или переработке (созданию новой вещи в результате уничтожения имеющейся) либо выполнению иной работы по заданию заказчика. Таким образом, в качестве подрядного результата может выступать:

- вновь созданная вещь;
- новое или обновлённое качество имеющейся вещи;
- иной овеществлённый результат.

При использовании данной формы договора важное значение приобретает вопрос снабжения сырьем производства ювелирных изделий, в частности аффинаж скупленных ценностей. Обязанности проводить аффинаж организацией-скупщиком нет. Есть обязанность ювелирного завода запускать в

производство чужие лом и отходы (не от собственного производства) только после аффинажа. Таким образом, все зависит от того, какую цель преследует организация-скупщик. Скупленные ценности можно просто продать (оптовику, ювелирному заводу), можно аффинировать (отправить на аффинажный завод напрямую или через посредника-переработчика) и продать аффинированный металл. Их можно также передать в качестве давальческого сырья на ювелирный завод, при этом передать можно или в виде скупленного лома, или в виде аффинированного металла; в первом случае ювелирный завод до запуска металла в производство должен провести его через аффинаж. Такая схема наиболее распространенная – ювелирный завод работает на давальческом сырье и централизованно отправляет на аффинаж ювелирный лом, полученный от нескольких давальцев.

В последнее время аффинажные заводы начали требовать от ювелирных заводов, направляющих на аффинаж ювелирный лом, полученный в качестве давальческого сырья, документы, подтверждающие право собственности на аффинируемое сырье. Поэтому ювелирные заводы могут заключать с давальцами еще один договор – агентский, по которому направляют на аффинаж лом, принадлежащий принципалу – поставщику давальческого сырья.

В качестве давальческого сырья магазин может использовать собственные непродávающиеся или бракованные изделия. Эти изделия магазин может списать в неликвиды или в лом и использовать для размещения заказа на ювелирном заводе. Если эти изделия были изготовлены не тем ювелирным заводом, на котором размещается новый заказ, то они также должны пройти аффинаж.

Ценообразование по давальческому договору строится на договорных началах сторонами договора. При этом основой для определения стоимости услуг являются предполагаемые затраты предприятия-переработчика и согласованный сторонами уровень рентабельности работ [70].

Еще один вид используемого ювелирами договора – договор комиссии, согласно которому одна его сторона – комиссионер – берёт на себя обязательство перед другой стороной – комитентом – за вознаграждение заключить с третьим лицом или лицами одну или несколько сделок в интересах и за счёт комитента, но от своего, комиссионера, имени (глава 51 ГК РФ).

За предоставленные услуги комитент выплачивает комиссионеру вознаграждение. Дополнительная выгода, полученная при наиболее выгодном заключении договора комиссионера с третьими лицами, делится поровну между комиссионером и комитентом, если иное не предусмотрено договором. Товары, полученные для реализации комиссионером, являются собственностью комитента. Комиссионер несет ответственность за утрату, недостачу или повреждение находящегося у него имущества комитента.

Отличительным признаком договора комиссии является совершение определенных действий от своего имени, то есть именно комиссионер приобретает права и становится обязанным. Все спорные вопросы третье лицо может решать только с комиссионером, а комиссионер оформляет все необходимые документы (договоры, накладные, счета-фактуры) в адрес третьих лиц от своего имени.

Ценообразующим фактором при рассматриваемой форме договоров является величина комиссионного вознаграждения, складывающаяся из расходов комиссионера по продаже ювелирных изделий и его прибыли.

Следует отметить, что договор купли-продажи ювелирных изделий – применяют 10% предприятий, производящих и реализующих изделия из золота и 80% предприятий, производящих и реализующих изделия из серебра.

Договор подряда на изготовление изделий на давальческой основе из материала заказчика – применяют 90% предприятий, производящих и реализующих изделия из золота и 20% предприятий, производящих и реализующих изделия из серебра.

Как показали исследования (параграфы 1.1 и 1.2) на величину налоговой нагрузки основное влияние оказывает добавленная стоимость, входящая в состав цены ювелирной продукции, которая включает в себя затраты, не формирующие НДС «входящий» (оплата труда и страховые взносы) и прибыль организации.

Представим структуру цены ювелирной продукции в зависимости от вида деятельности и формы договорных отношений фирмы (рисунки 2.29–2.34).

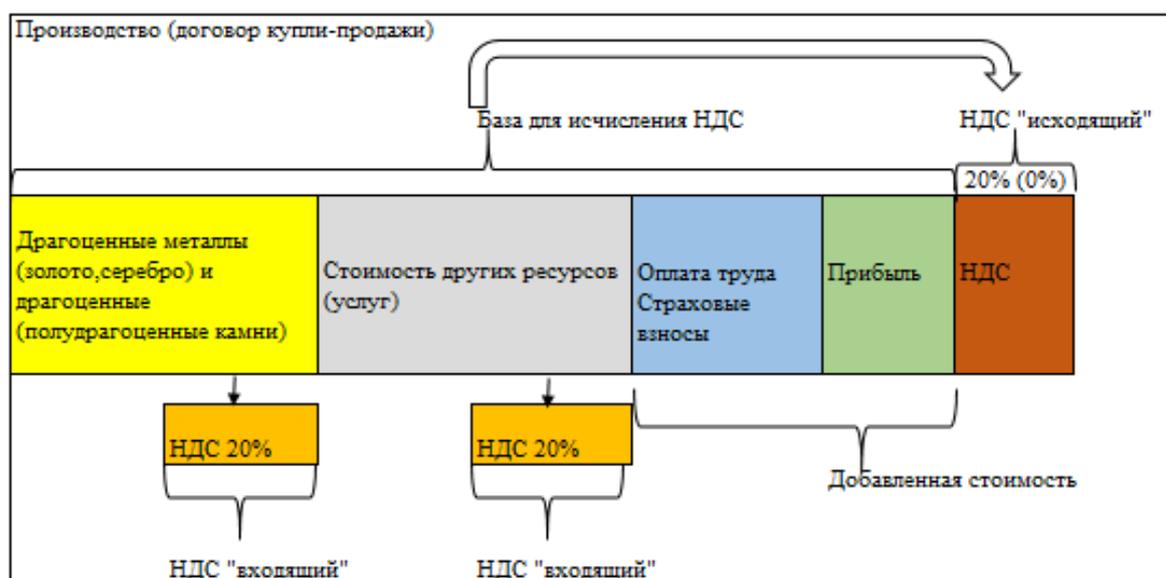


Рисунок 2.29 – Структура цены «Производство (договор купли-продажи)»

Как видно из рисунка 2.29 при производстве ювелирных изделий на основании применения договора купли-продажи ценообразующий фактор добавленной стоимости формируется из расходов производителя на оплату труда, отчислений во внебюджетные фонды и прибыли, заложенной в цену товара. НДС, входящий в стоимость изделия рассчитывается от налоговой базы, включающей в себя стоимость материалов и других ресурсов (за вычетом «входящего» НДС) и добавленную стоимость.

Как видно из рисунка 2.30 при производстве ювелирных изделий на основании применения договора подряда ценообразующий фактор добавленной стоимости формируется из расходов подрядчика на оплату труда, отчислений во внебюджетные фонды и прибыли, заложенной в цену товара. НДС, входящий в стоимость изделия рассчитывается от налоговой базы,

включающей в себя стоимость других ресурсов (вычетом «входящего» НДС) и добавленную стоимость.

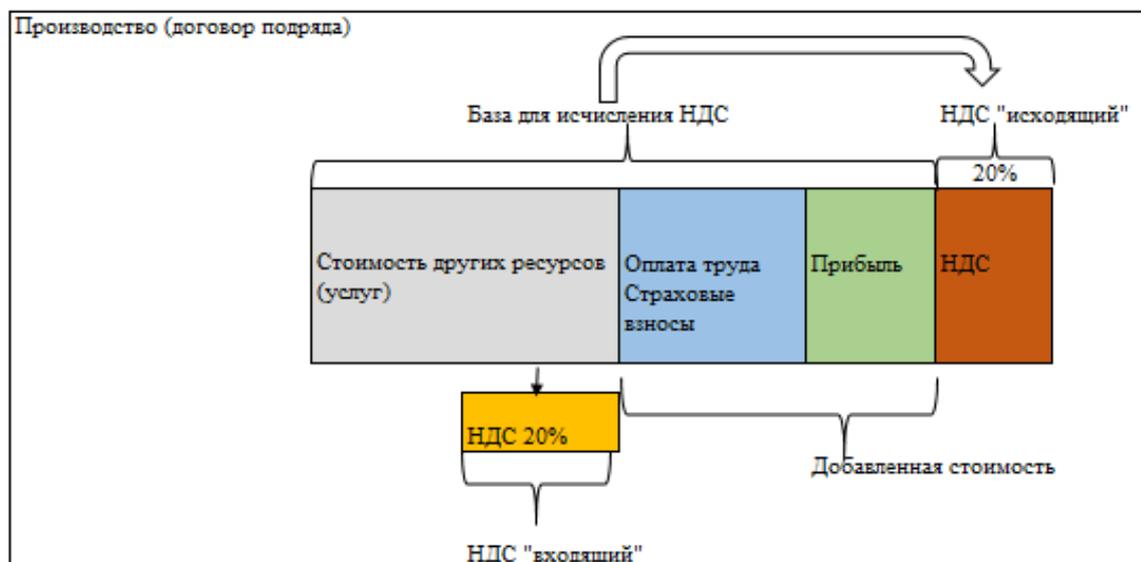


Рисунок 2.30 – Структура цены «Производство (договор подряда)»

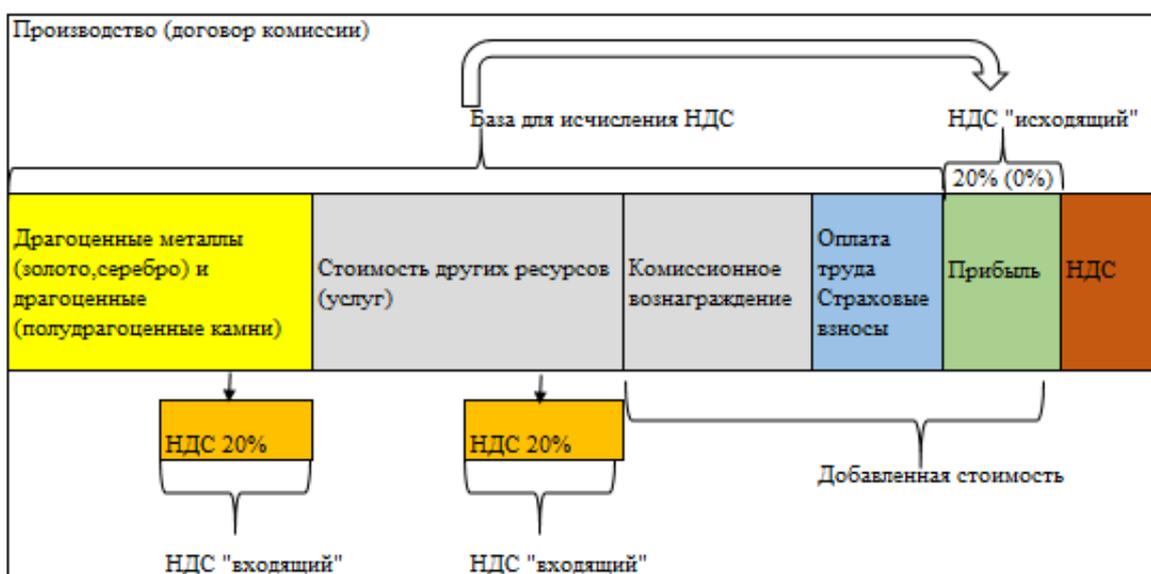


Рисунок 2.31 – Структура цены «Производство (договор комиссии)»

Как видно из рисунка 2.31 при производстве ювелирных изделий на основании применения договора комиссии ценообразующий фактор добавленной стоимости формируется из расходов комитента на выплату комиссионного вознаграждения, расходов на оплату труда, отчислений во внебюджетные фонды и прибыли, заложенной в цену товара. НДС, входящий в стоимость изделия рассчитывается от налоговой базы, включающей в себя

стоимость материалов и других ресурсов (за вычетом «входящего» НДС) и добавленную стоимость.

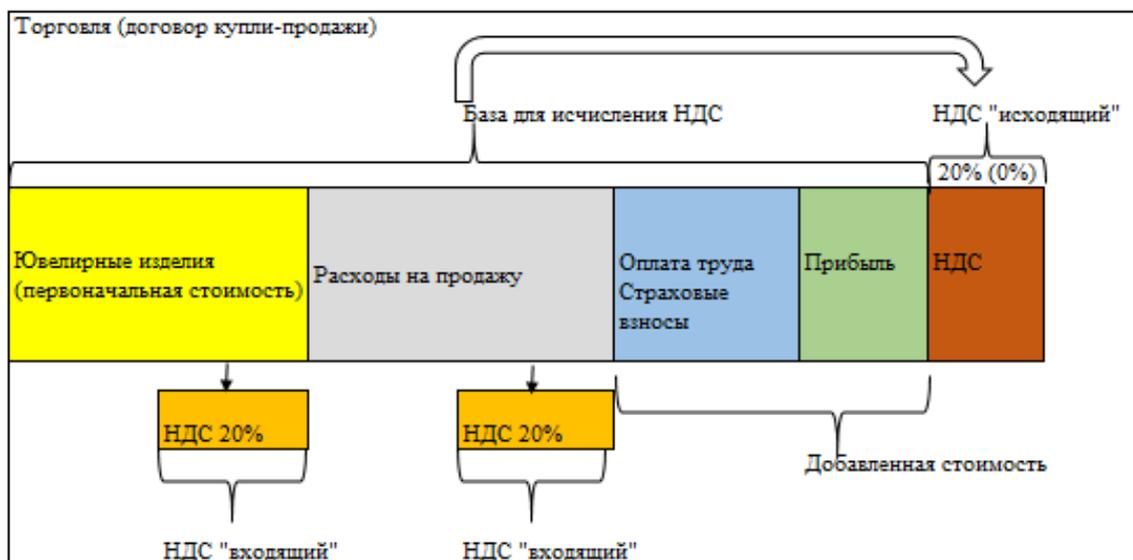


Рисунок 2.32 – Структура цены «Торговля (договор купли-продажи)»

Как видно из рисунка 2.32 при осуществлении торговли ювелирными изделиями на основании применения договора купли-продажи ценообразующий фактор добавленной стоимости формируется из расходов продавца на оплату труда, отчислений во внебюджетные фонды и прибыли, заложенной в цену товара. НДС, входящий в стоимость изделия рассчитывается от налоговой базы, включающей в себя стоимость ювелирных изделий и расходов на продажу (за вычетом «входящего» НДС) и добавленную стоимость.

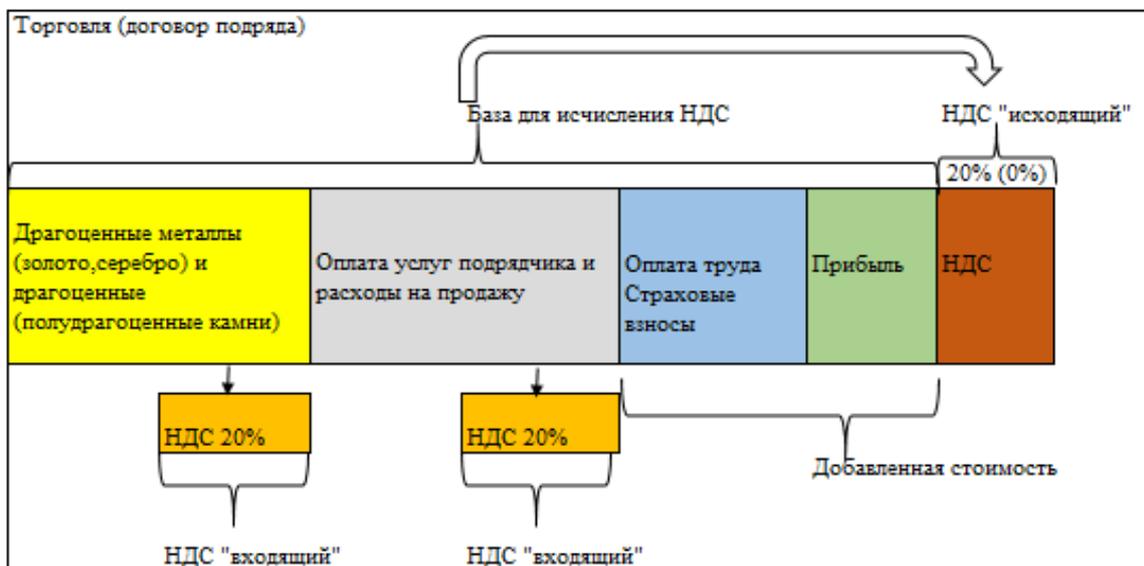


Рисунок 2.33 – Структура цены «Торговля (договор подряда)»

Как видно из рисунка 2.33 при осуществлении торговли ювелирными изделиями на основании применения договора подряда ценообразующий фактор добавленной стоимости формируется из расходов продавца на оплату труда, отчислений во внебюджетные фонды и прибыли, заложенной в цену товара. НДС, входящий в стоимость изделия рассчитывается от налоговой базы, включающей в себя стоимость материалов, расходы на оплату услуг подрядчика и расходы на продажу (за вычетом «входящего» НДС) и добавленную стоимость.

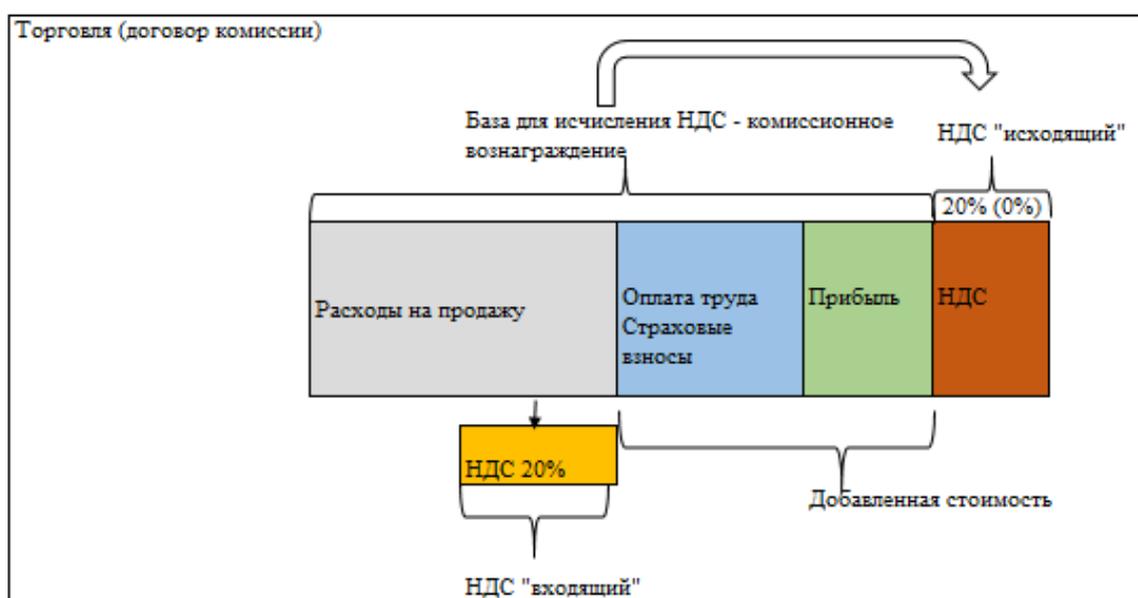


Рисунок 2.34 – Структура цены «Торговля (договор комиссии)»

Как видно из рисунка 2.34 при осуществлении торговли ювелирными изделиями на основании применения договора комиссии ценообразующий фактор добавленной стоимости формируется из расходов продавца на оплату труда, отчислений во внебюджетные фонды и прибыли, заложенной в цену товара. НДС, входящий в стоимость изделия рассчитывается от налоговой базы, включающей в себя расходы на продажу (за вычетом «входящего» НДС) и добавленную стоимость.

Обоснование ценообразования в ювелирном производстве предполагает учет совокупности факторов, которые определяют стоимость конкретного изделия. За основу принята классификация факторов ведущих представителей

ювелирной отрасли, работающих в Костромской области (SOKOLOV и КоЮЗ «Топаз»). В третьей главе будет рассмотрена структура производства и структура расходов ювелирного предприятия.

### 2.3 Особенности налогообложения предприятий ювелирной отрасли

Налогообложение можно рассматривать как важный элемент внешней среды, на который хозяйствующий субъект не может оказать влияние. Тем не менее, посредством проведения грамотного налогового планирования у него есть все шансы снизить налоговую нагрузку на бизнес и уменьшить риск усиленного контроля со стороны фискальных органов [71].

Основные виды налогов, уплачиваемых промышленными предприятиями (налог на прибыль организаций, НДС, налог на имущество организаций, земельный налог, транспортный налог) представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Основные виды налогов, уплачиваемых промышленными предприятиями

Налог	Описание	Ставка
Налог на прибыль организаций	Федеральный налог. Объект – прибыль. Плательщики – предприятия – юридические лица, их филиалы	20%, 17% - в бюджеты субъектов, 3% - в федеральный бюджет
Налог на добавленную стоимость	Федеральный косвенный налог. Объект - операции по реализации товаров (работ, услуг) на территории РФ	0%,10%,20%, 10/110, 20/120
Налог на имущество организаций	Региональный налог. Плательщики - организации, имеющие имущество, признаваемое объектом налогообложения.	Устанавливается субъектом, не может превышать 2,2%
Земельный налог	Местный налог. Объект – земельные участки, находящиеся в собственности предприятия.	Устанавливается законами представительных органов муниципальных образований
Транспортный налог	Региональный налог. Объекты – зарегистрированные транспортные средства.	Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов РФ в зависимости от мощности двигателя

Результаты анализа особенностей функционирования организаций ювелирного сектора экономики России представлены в параграфе 2.1.

Так или иначе, проблемы налогообложения, в том числе и увеличение налогового бремени, волнуют большое количество представителей ювелирной отрасли. Кроме того, среди респондентов, отметивших высокие налоги, чуть меньше половины уточнили, что именно НДС является большой проблемой (44,23%).

Кроме того, сложившиеся в 2020 году обстоятельства с пандемией COVID-19 не могли не сказаться на деятельности ювелирных предприятий. Результаты анализа текущей ситуации на рынке ювелирных изделий (параграф 2.1) свидетельствуют о существовании целого ряда проблем, препятствующих его эффективному функционированию и устойчивому росту.

В сложившихся сложных условиях хозяйствования для ювелирных предприятий достаточно актуальным остается вопрос налоговой нагрузки. Применяемые ювелирными предприятиями налоговые режимы (общая система налогообложения, УСН, ЕНВД) представлены в таблице 2.7, ставки НДС в таблице 2.8, перечень расходов ювелирных предприятий, формирующих налоговые вычеты по НДС в таблице 2.9.

Таблица 2.7 – Налоговые режимы, применяемые ювелирными предприятиями

Система налогообложения	Налог на прибыль (доход)	НДС	Примечание
Общая система налогообложения	налог на прибыль организаций (20%)	20%	
Упрощенная система налогообложения	Единый налог	освобождены (кроме импортных операций)	с доходов – 6%, с доходы минус расходы – 15%
Система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности	Единый налог на вмененный доход (ЕНВД)	освобождены (кроме импортных операций)	налоговая база не связана с объемами оборота

Из таблицы 2.7 видно, что ювелирные организации применяют общую и упрощенную системы налогообложения. При осуществлении торговли ювелирными изделиями может использоваться ЕНВД (отменяется с 01.01.2021 г.). Таким образом основу налоговой нагрузки ювелирных

организаций составляют доходные налоги (налог на прибыль или единый налог) и НДС.

Таблица 2.8 – Ставки НДС для ювелирных предприятий

Вид деятельности	Не облагаются НДС	НДС 0%	НДС 20%
Производство технических изделий	нет	нет	да
Производство ювелирных изделий	нет	нет	да
Реализация драгметаллов налогоплательщиками, осуществляющими их добычу при производстве из лома и отходов ЦБ, Госфондам, банкам	нет	да	нет
Экспорт драгоценных металлов	нет	да	нет
Реализация налогоплательщиками руды, концентратов и др. промышленных продуктов, лома и отходов для аффинажа, в том числе этих продуктов ЦБ, Госфондам, банкам	нет	нет	нет
Реализация из Госфондов ЦБ, банкам, специализированным внешнеэкономическим организациям	да	нет	нет
Реализация слитков между банками и реализация иным лицам (только безналичные металлические счета)	да	нет	нет
Производство монет	да	нет	нет

Данные, приведенные в таблице 2.8 свидетельствуют, что большинство ювелирных предприятий, производящие и реализующие ювелирные изделия, применяет ставку НДС – 20%.

Таблица 2.9 – Расходы ювелирных предприятий, формирующие налоговые вычеты по НДС

Вид расхода	Признак НДС
Металл	да
ФОТ (основные рабочие)	нет
Страховые взносы	нет
Камни	да
Апробирование изделий	нет
Технологические потери в производстве	да
Вспомогательные материалы	да
Брак камней	да
Затраты на модели	нет

Вид расхода	Признак НДС
Лигатура	да
Услуги производственные со стороны	да

Таким образом к расходам, не формирующим налоговые вычеты по НДС относятся расходы на оплату труда, страховые взносы, апробирование изделий и затраты на изготовление моделей.

Далее обратимся к значению налоговой нагрузки для ювелирных предприятий, сущность значения которой, в отношении конкретного налогоплательщика подробно рассмотрена в параграфе 1.1.

Итак, в отношении НДС рассматриваются два расчетных показателя:

- удельный вес вычетов в налоге, исчисленном от налогооблагаемой базы. ФНС ежеквартально выкладывает на своем сайте показатели для расчета безопасной доли вычета по регионам;
- налоговая нагрузка по НДС, представляющая собой отношение налога, начисленного к уплате по декларации, к налоговой базе.

Формулы расчета налоговой нагрузки подробно представлены в параграфе 1.2.

Нами выявлены факторы, влияющие на налоговую нагрузку по НДС в ювелирной отрасли:

1. Структура производства (продаж).
2. Подход к образованию цен на сырье.
3. Ценообразование на продукцию (нормы прибыли в зависимости от структуры производства).
4. Типы заключаемых договоров (купля-продажа, подряд, комиссия).
5. Осуществление инвестиционных вложений (оборудование, складские запасы).

Анализ налогообложения НДС организаций, применяющих ОСНО (21 гл НК РФ) позволил выделить основные факторы, влияющие на величину налоговой нагрузки (параграф 1.2):

- доля доходов от продаж продукции облагаемой по ставке 0% (экспорт) по отношению к общей сумме доходов от продажи продукции;
- доля расходов организации, не формирующая НДС к вычету;
- рентабельность проданных товаров (отношение прибыли от продаж к сумме расходов на производство, управление и сбыт).

В этом же параграфе (1.2) определены факторы, влияющие на налоговую нагрузку организации по налогу на прибыль, основным из которых является рентабельность проданных товаров.

Важным маркером для оценки добросовестности налогоплательщиков с точки зрения их социальной ответственности является средняя зарплата работников организации.

Анализ заработной платы работников ювелирной промышленности Костромской области, показал, что ее значения достигли в 2018 году 30 тысяч руб., что на 61,8% больше по сравнению с 2017 годом (<https://kostroma.today/news/oficialnaya-zarplata-v-kostromskoj-yuvelirke-dostigla-30-tysyach-rublej/>).

Учитывая, что аналогичного роста нет ни в одной костромской отрасли промышленности, можно предположить, что большая часть ювелирных предприятий выплачивает «белые» зарплаты.

Кроме того, сумма налогов, которые костромские ювелиры заплатили в бюджет в том же году, также стремительно выросла – почти на 50 процентов.

По данным независимого финансового порта ЕвроКредит.ру – средний уровень заработной платы в Костроме составил 38 355 рублей, в Костромской области – 31 065 рублей. По информации Федеральной службы государственной статистики по Костромской области в мае 2019 года показатель средней номинальной зарплаты в регионе снизился на 7,4% по сравнению с предыдущим месяцем. По сравнению с маем 2018 года заработок увеличился на 15,2%. Реальная заработная плата, рассчитанная с учетом инфляционных изменений, снизилась на 7,9% по сравнению с апрелем 2019

года, и выросла на 9,3% – по отношению к маю 2018 года (<https://eurocredit.ru/zarplata-v-kostrome/>).

Показатели оплаты труда в г. Костроме немного отличаются от областных. Необходимо рассматривать их по отдельным отраслям и конкретным профессиям (таблица 2.10) (<https://visasam.ru/russia/rabotavrf/zarplata-v-kostrome.html#i-3>).

Таблица 2.10 – Уровень зарплаты в г. Костроме по отраслям в 2019 г.

Отрасль	Средняя зарплата (тыс. р. в месяц)
Транспорт	58,3
Строительство	38,3
Журналистика	36,3
Производство	36
Топ менеджмент	36
Полиграфия	33,3
Недвижимость	33,3
Проектировщики	31,6
Медицина	30
Интернет	29,3

Уровень средней заработной платы в г. Костроме с августа 2019 по февраль 2020 гг. представлен на рисунке 2.35.

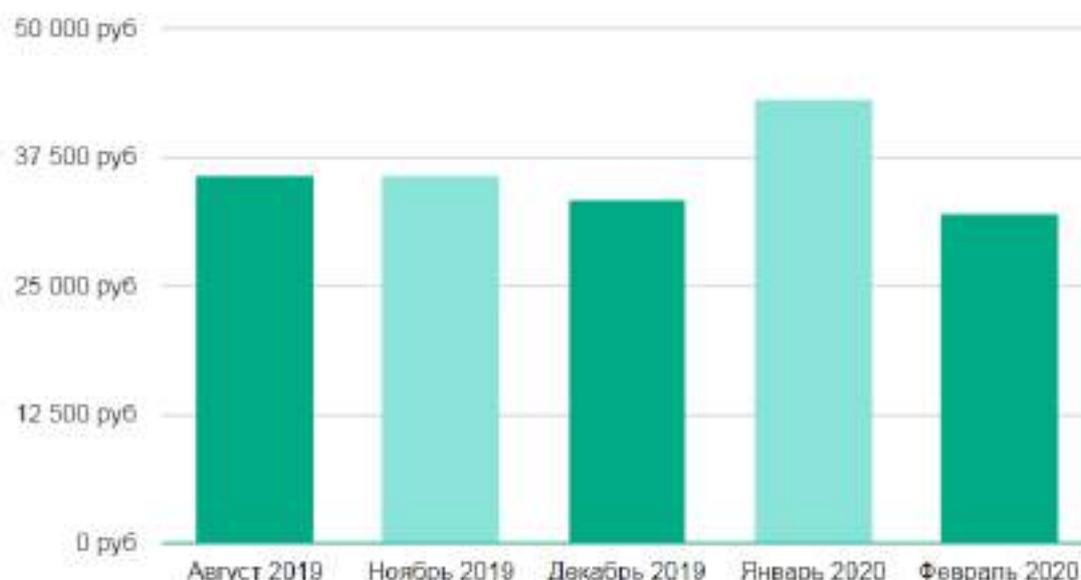


Рисунок 2.35 – Изменение уровня средней заработной платы в г. Костроме

Гильдия ювелиров России (<https://gjr.ru/>) в сентябре 2018 г. подготовила «Расчет налоговой нагрузки на участников ювелирного рынка при различных системах налогообложения» [72].

В итоге были сформулированы исходные цели развития ювелирной промышленности, влияющие на налогообложение ювелирных предприятий:

- «выбеление рынка»;
- создание равных условий работы;
- увеличение объемов продаж аффинированных драгоценных металлов.

Кроме того, Ассоциацией «Гильдия Ювелиров России» сформирована Хартия ювелиров России (<https://хартия-ювелиров.рф/>), которая призвана объединить добросовестных участников ювелирного рынка, принимающих на себя обязательства по обеспечению фискальной прозрачности деятельности на рынке драгоценных металлов и драгоценных камней и недопущения применения налоговой выгоды, при отсутствии ее формирования.

Любой участник рынка ювелирной продукции может подписать Хартию добросовестного налогоплательщика российского ювелирного рынка и отправить ее на почту [gildia-1@inbox.ru](mailto:gildia-1@inbox.ru) и в Ассоциацию «Гильдия ювелиров России» по почте. Отправить в ИФНС Согласие налогоплательщика на признание части сведений, составляющих налоговую тайну, общедоступными. Внести изменения в договоры с поставщиками (контрагентами) в виде условия согласия контрагента на раскрытие коммерческой тайны в части информации о налоговых «разрывах», по которым имущественные потери ювелирной компании в размере суммы не подтвержденного вычета по НДС возмещаются поставщиком.

Присоединившиеся к Хартии участники рынка придерживаются следующих принципов:

- добросовестные участники российского ювелирного рынка осознают необходимость обеспечения полноты и достоверности налоговой отчетности, прозрачности формирования налогооблагаемой базы для налоговых органов, расчета и уплаты налогов;

– добросовестные участники российского ювелирного рынка содействуют обеспечению соблюдения всеми участниками рынка отраслевого, таможенного и налогового законодательств.

Вышеуказанные принципы реализуются участниками российского ювелирного рынка следующими способами:

– соблюдением в своей хозяйственной деятельности отраслевого, таможенного, налогового и иных видов законодательств;

– использованием в своей хозяйственной деятельности прозрачных схем уплаты НДС в бюджет;

– применением разумной осмотрительности при выборе контрагентов, предполагающей проверку законности оборота драгоценных металлов, драгоценных камней и ювелирной продукции;

– отказом от совершения сделок с контрагентами, в отношении которых имеются обоснованные предположения о нарушении ими отраслевого, таможенного или налогового законодательств; предположения о причастности контрагентов к нелегальному ввозу и теневому обороту драгоценных металлов, драгоценных камней и ювелирных изделий; предположения о возможной недоплате контрагентами НДС в бюджет.

– отказом от «серых зарплат» – недопущение участниками Хартии сокрытия от налогов выплат действительной заработной платы работникам

– отказом от «серого импорта» – недопущение участниками Хартии применения схем занижения ввозных таможенных платежей, нелегального ввоза импортной ювелирной продукции

Присоединившиеся к данной Хартии выражают готовность к диалогу и конструктивному сотрудничеству с органами государственной власти с целью совместной выработки действенных мер по повышению прозрачности ювелирного рынка, обеспечению ответственности производителей и продавцов ювелирных изделий за свою продукцию и повышению уровня доверия к ювелирным предприятиям и выпускаемой ими продукции.

Результаты анализа особенностей функционирования организаций ювелирного сектора экономики России позволяют сделать следующие выводы:

- ювелирный рынок России переживает сильный спад, заметное падение спроса на золотые и на серебряные украшения, что прежде всего обусловлено стагнацией экономики, снижением расходов населения, у которого в условиях меняются приоритеты и не остаётся денег на ювелирные украшения;

- ужесточение контроля государства;

- выполнение 115 Федерального закона по противодействию отмыванию нелегальных доходов и финансированию терроризма, который вынуждает собирать персональные данные о клиентах, отчитываться в РосФинМониторинг;

- законодательный «статус» ювелирных изделий. Они до сих пор признаются валютной ценностью, и это накладывает на бизнес множество ограничений: необходимость пробировать изделия и взаимодействовать с пробирной инспекцией; необходимость использовать только лицензированные курьерские доставки;

- налоговые сборы и пошлины, которые присутствуют на всех этапах от закупки металла и вставок до приобретения изделия конечным покупателем, что увеличивает финальную цену. Среди проведенного опроса в «ювелирной среде» 33% опрошенных обеспокоены увеличением налогового бремени, а чуть меньше половины уточнили, что именно НДС является большой проблемой.

Значительная часть (примерно 20%) представителей ювелирной отрасли заняты только торговлей ювелирными изделиями, при этом в основном применяющие специальные налоговые режимы.

### 3 ОБОСНОВАНИЕ УРОВНЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ И НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ЮВЕЛИРНОЙ ОТРАСЛИ

#### 3.1. Обоснование уровня налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов ювелирной отрасли Российской Федерации на основании статистических данных о результатах торгово-производственной деятельности организаций

Как показано ранее, для расчета уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль на основе разработанной финансовой модели (параграф 1.2) требуется определить значения следующих показателей деятельности организаций ювелирной отрасли:

- доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %;
- рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к сумме расходов);
- удельный вес расходов, не формируемых НДС к вычету в общей сумме расходов, %.

Исходной информацией для апробации послужили статистические данные ювелирной отрасли, а также данные управленческого учета двух ведущих производственных ювелирных организаций Костромской области.

В соответствии с построенной моделью с учетом среднеотраслевых показателей, являющихся факторами, определяющими налоговую нагрузку выполнен расчет налоговой нагрузки по НДС, налогу на прибыль и общей налоговой нагрузки по этим двум налогам для среднестатистической производственной и торговой (оптовой и розничной) организации, осуществляющей деятельность в ювелирной отрасли (таблица 3.1 и рисунок 3.1) [73, 74, 75].

Таблица 3.1 – Расчет налоговой нагрузки среднестатистической ювелирной организации

Номер строки / показателя	Показатель	Ед. изм.	Алгоритм расчета	Произв. юв.изд.	Розничн. торгов. юв. изд.	Оптовая торгов. юв. изд.
<b>1. Доходы</b>						
1	Доход от продажи (выручка-брутто от реализации продукции)	руб.	Условное значение для демонстрации расчета -120 руб.,	120	120	120
2	Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %	%	Данные статистики	94,3	100,000	94,3
3	Доходы не облагаемые НДС (экспорт)	руб.	$n.1*(100-n.2)/100$	7	0	7
4	Доходы облагаемые НДС за вычетом НДС	руб.	$(n.1*n.2/100)/(100+n.14)*100$	94	100	94
5	Рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к сумме расходов)	%	Данные статистики	10,000	11,000	6,000
<b>2. Расходы</b>						
6	Расходы на производство, управление и сбыт	руб.	$(n.3+n.4)/(1+n.5/100)$	91,95	90,09	95,42
7	Совокупный удельный вес расходов не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов, %	%	$n.8+n.9+n.10$	14,712	27,382	27,382
	в том числе					
8	Удельный вес расходов на оплату труда в общей сумме расходов	%	Данные статистики	8,6483	14,5400	14,5400
9	Удельный вес расходов на амортизацию основных средств в общей сумме расходов, %	%	Данные статистики	3,6354	9,1400	9,1400
10	Удельный вес расходов на страховые взносы и прочие расходы в общей сумме расходов, %	%	Данные статистики	2,4278	3,7018	3,7018
11	Сумма расходов не формирующих НДС к вычету	руб.	$n.6*n.7/100$	13,5	24,7	26,1
12	Удельный вес расходов формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов, %	%	$100-n.7$	85,29	72,618	72,618

Номер строки / показателя	Показатель	Ед. изм.	Алгоритм расчета	Произв. юв.изд.	Розничн. торгов. юв. изд.	Оптовая торг. юв. изд.
13	Сумма расходов формирующих НДС к вычету	руб.	<i>n.6-n.11</i>	78,4	65,4	69,3
	<b>3. Налоги</b>					
	<b>3.1. Налог на добавленную стоимость</b>					
14	Ставка по налогу на добавленную стоимость	%	<i>фиксированная, 20%</i>	20,000	20,000	20,000
15	НДС исчисленный	руб.	<i>n.4*n.14/100</i>	18,9	20,0	18,9
16	НДС к вычету	руб.	<i>n.13*n.14/100</i>	15,7	13,1	13,9
17	НДС к уплате в бюджет	руб.	<i>n.15-n.16</i>	3,2	6,9	5,0
18	<b>Налоговая нагрузка по НДС по доходам</b>	%	<i>n.17/n.1*100</i>	<b>2,647</b>	<b>5,763</b>	<b>4,169</b>
19	Налоговая нагрузка по НДС по доходам без НДС	%	<i>n.17/(n.3+n.4)*100</i>	3,140	6,916	4,946
19а	<b>Процент налоговых вычетов к общей сумме начисленного НДС</b>	%	<i>n.16/n.15*100</i>	<b>83,159</b>	<b>65,422</b>	<b>73,477</b>
	<b>3.2. Налог на прибыль</b>					
20	Ставка по налогу на прибыль организаций	%	<i>фиксированная, 20%</i>	20,000	20,000	20,000
21	Налоговая база по налогу на прибыль	руб.	<i>n.3+n.4-n.6</i>	9,2	9,9	5,7
22	Налог на прибыль	руб.	<i>n.21*n.20/100</i>	1,8	2,0	1,1
23	Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов	%	<i>n.22/n.1*100</i>	<b>1,532</b>	<b>1,652</b>	<b>0,954</b>
24	Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов без НДС	%	<i>n.22/(n.3+n.4)*100</i>	1,818	1,982	1,132
25	Суммарная налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходу от продаж	%	<i>n.18+n.23</i>	<b>4,179</b>	<b>7,415</b>	<b>5,123</b>
26	Суммарная налоговая нагрузка по доходам без НДС	%	<i>n.19+n.24</i>	<b>4,959</b>	<b>8,898</b>	<b>6,078</b>

Из таблицы 3.1 видно, что произведена замена произвольных значений (предикторов) по показателям, определенным как факторы, влияющие на налоговую нагрузку (показатели 2, 5, 8, 9 и 10 в таблице 3.1) на среднеотраслевые значения по РФ, полученные из официальных источников.

Так, по официальным данным, доля экспорта драгоценностей составляет в 2019 году 5,7% от общей суммы выручки от реализации [75]. Данный показатель был применен к показателю строки 2 «Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %» для производственной деятельности и оптовой торговле, из 100% вычли 5,7%. Для розничной торговли показатель 2 «Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %» в силу действующего Российского законодательства составляет 100%.

Уровень рентабельности проданных товаров в производственной деятельности ювелирной отрасли, по статистическим данным [73], в среднем составляет 10%, в оптовой и розничной торговле 6 и 11% соответственно.

По официальным статистическим данным [74] определена доля затрат на оплату труда, страховых взносов и амортизации основных средств в сумме расходов на производство, управление и сбыт, как расходов, не формирующих НДС к вычету. Суммарный удельный вес расходов, не формирующих НДС к вычету составил в производственной деятельности 14,712 %, а в торговой деятельности 27,382%, что соответственно определяет величину удельного веса расходов, формирующих НДС к вычету в производстве 85,29% и 72,62% в торговле.

На основе этих статистических данных с использованием условного уровня дохода от реализации в размере 120 руб. (как это было сделано и в абстрактной модели) были исчислены абсолютные и относительные показатели налоговой нагрузки. Поскольку условный доход от реализации в 120 рублей, использованный лишь для демонстрации расчетов, нельзя считать объективным значением, то для оценки полученных результатов использованы относительные показатели. Среди относительных показателей выбраны следующие:

- налоговая нагрузка по НДС по доходам;
- процент налоговых вычетов к общей сумме начисленного НДС;
- налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов.

Для визуализации заданных в модели при апробации статистических данных и полученных результатов построена диаграмма (рисунок 3.1).

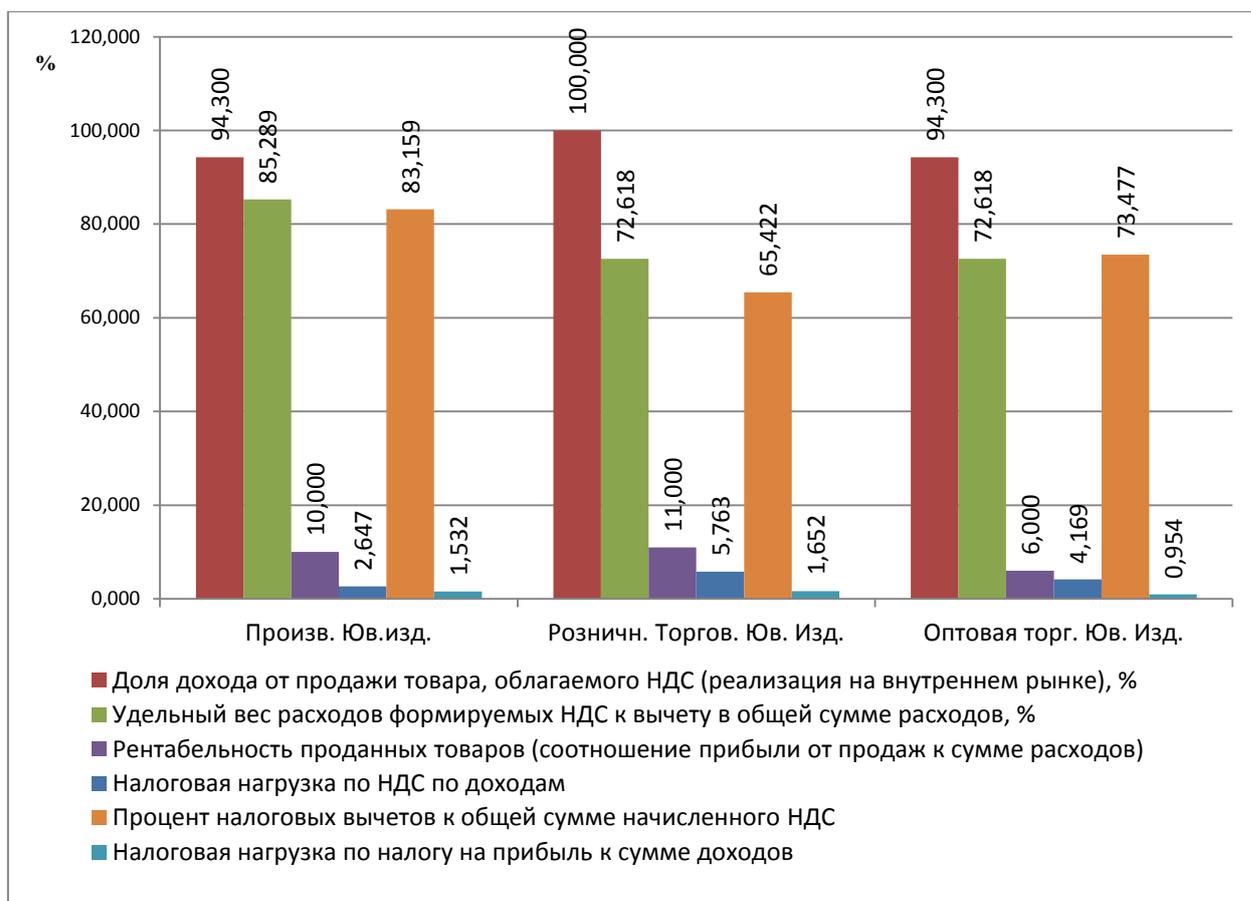


Рисунок 3.1 – Результаты моделирования показателей налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль, а также процента налоговых вычетов НДС по статистическим данным деятельности ювелирной отрасли в производственной и торговой (оптовой и розничной) сферах

По данным расчетов можно выделить уровень налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость для производственной организации ювелирной отрасли в размере 2,65% и по розничной и оптовой торговле ювелирными изделиями 5,76% и 4,17% соответственно. Разрыв в значении уровня налоговой нагрузки объясняется значительными материальными затратами производственных организаций, которые формируют сумму НДС к вычету. Так, по показателю в строке 7 в таблице 3.1, который отражает совокупный удельный вес расходов, не формирующих НДС к вычету в

общей сумме расходов, видно, что в розничной и оптовой торговлях доля таких расходов выше практически в два раза.

Процент налоговых вычетов к общей сумме начисленного НДС по данным расчетов с использованием статистических данных для ювелирной отрасли составил 83,16% в производственной деятельности, 65,42% в розничной торговле, 73,48% в оптовой торговле.

Относительно налоговой нагрузки по налогу на прибыль о показателях строк 23 и 24 в таблице 3.1 можно сказать, что, поскольку основным фактором, их определяющим из выше обозначенных, является рентабельность, а среднестатистическое значение рентабельности проданных товаров у производственных и торговых организаций ювелирной отрасли различается незначительно, то и уровень налоговой нагрузки находится в пределах 0,954–1,652% к сумме дохода.

Апробация разработанной финансовой модели по оценке налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль с применением данных официальной статистики на примере производственной, оптовой и розничной деятельности хозяйствующих субъектов ювелирной отрасли показала, что показатели, выступающие в качестве факторов, влияющих на уровень налоговой нагрузки, относятся к типовым экономическим показателям, которые в статистических материалах представлены в разрезе видов экономической деятельности, что позволяет на макроуровне прогнозировать уровень налоговой нагрузки.

Поэтому логично, что для апробации проведенных расчетов и с учетом официальных статистических данных, был осуществлен математический расчет уровня налоговой нагрузки условной среднестатистической ювелирной организации в сфере производства и торговли (розничной и оптовой) с тем же уровнем выручки-брутто, как и в базовой модели.

По данным расчетов определен средний уровень совокупной налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль для среднестатистической производственной организации ювелирной отрасли в

размере 4,18% и 4,96% относительно дохода от реализации с НДС и без НДС соответственно. Значение совокупной налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль относительно дохода от реализации без НДС для среднестатистической организации розничной и оптовой торговли ювелирными изделиями составляет 8,9% и 6,1% соответственно. Разрыв в значении уровня налоговой нагрузки объясняется значительными материальными затратами производственных организаций, который формирует сумму НДС к вычету. Так, по показателю совокупный удельный вес расходов, не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов видно, что в розничной и оптовой торговлях доля таких расходов выше практически в два раза.

Относительно уровня налоговой нагрузки по налогу на прибыль можно сказать, что, поскольку основным фактором, ее определяющим из обозначенных, является рентабельность проданных товаров, а официальное среднестатистическое значение рентабельности проданных товаров у производственных и торговых организаций ювелирной отрасли различается незначительно, то и уровень налоговой нагрузки находится в пределах 1-1,6% к сумме дохода от реализации с НДС.

### 3.2 Апробация разработанной финансовой модели расчета уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль на основе отчетных и оперативных данных организаций ювелирной отрасли Костромской области

Апробация предлагаемой финансовой модели исчисления и обоснования налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль осуществлялась по показателям деятельности по итогам 2019 года двух ведущих организаций ювелирной отрасли Костромской области (SOKOLOV и КоЮЗ «Топаз»), которые в совокупности занимают

около 5% доли рынка ювелирной продукции по Центральному Федеральному округу РФ.

Как уже было отмечено ранее (глава 2) на финансовый результат деятельности хозяйствующих субъектов ювелирной отрасли оказывают влияние два внешних по отношению к ювелирной отрасли рынка: рынок драгоценных металлов и камней и рынок сбыта. Сырьевой рынок диктует цены на основные материальные ресурсы (драгоценные металлы, драгоценные вставки), определяющие материально-вещественную компоненту ювелирных изделий. Виды используемого сырья в ювелирной отрасли оказывают влияние на ценовой сегмент, в котором работает ювелирная организация. Рынок сбыта, в свою очередь, определяет ассортиментную политику производственных организаций, а также виды договорных отношений между производителями и продавцами. Кроме того, выход на экспортный рынок сбыта имеет прямое влияние на налоговую нагрузку по налогу на добавленную стоимость. В соответствии с этим считаем актуальным и целесообразным при апробации финансовой модели использовать группировку показателей, позволяющую сделать вывод о том, как на налоговую нагрузку оказывают влияние виды используемого сырья, ассортиментные (товарные) группы, виды заключаемых договоров с покупателями и виды рынков сбыта (внутренний или внешний).

Представим структуру выручки ювелирной производственной организации Костромской области (SOKOLOV) в 2019 году в разрезе товарных групп (рисунок 3.2). В данном случае товарные группы выделяются с учетом: видов используемого сырья для изготовления продукции и видов заключаемых договоров с покупателями ювелирных изделий. Внешнеэкономическая деятельность у представленной организации не в анализируемом периоде не осуществлялась.

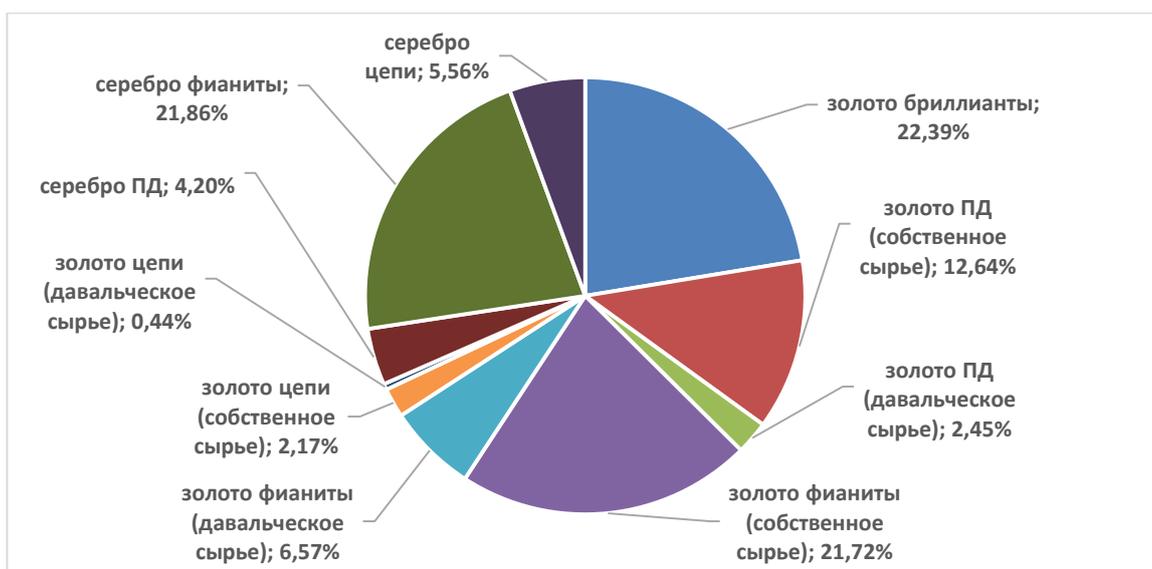


Рисунок 3.2 – Структура доходов от продаж 2019 года ювелирной производственной организации Костромской области (SOKOLOV)

Из рисунка 3.2 видно, что значительную долю выручки производственной организации (на примере SOKOLOV) составляют следующие ассортиментные группы:

- ювелирные изделия из золота с бриллиантовыми вставками (на рисунке – золото бриллианты) – 22,39%,
- ювелирные изделия из серебра с фианитовыми вставками (серебро фианиты) – 21,86%,
- ювелирные изделия из золота с фианитовыми вставками (золото фианиты) – 21,72%,
- ювелирные изделия из золота с полудрагоценными вставками (золото ПД) – 12,64%.

Остальные товарные группы с долями от 0,44% до 6,57% суммарно составляют 21,39%. Сюда относятся ювелирные изделия из серебра и золота, изготовленные по договору подряда, а также ювелирные изделия из серебра и золота без вставок или с полудрагоценными вставками.

Представленная информация по структуре доходов от продаж будет использована в финансовой модели в качестве базы распределения условного дохода от продажи ювелирной продукции в рублях.

Для исчисления налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость следует также определить долю расходов на производство, управление и сбыт, не формирующих вычет по НДС. На рисунке 3.3. представлена структура производственных расходов ювелирной производственной организации (SOKOLOV) в разрезе товарных групп с указанием доли двух основных статей производственных расходов: фонд оплаты труда и отчисления во внебюджетные фонды.

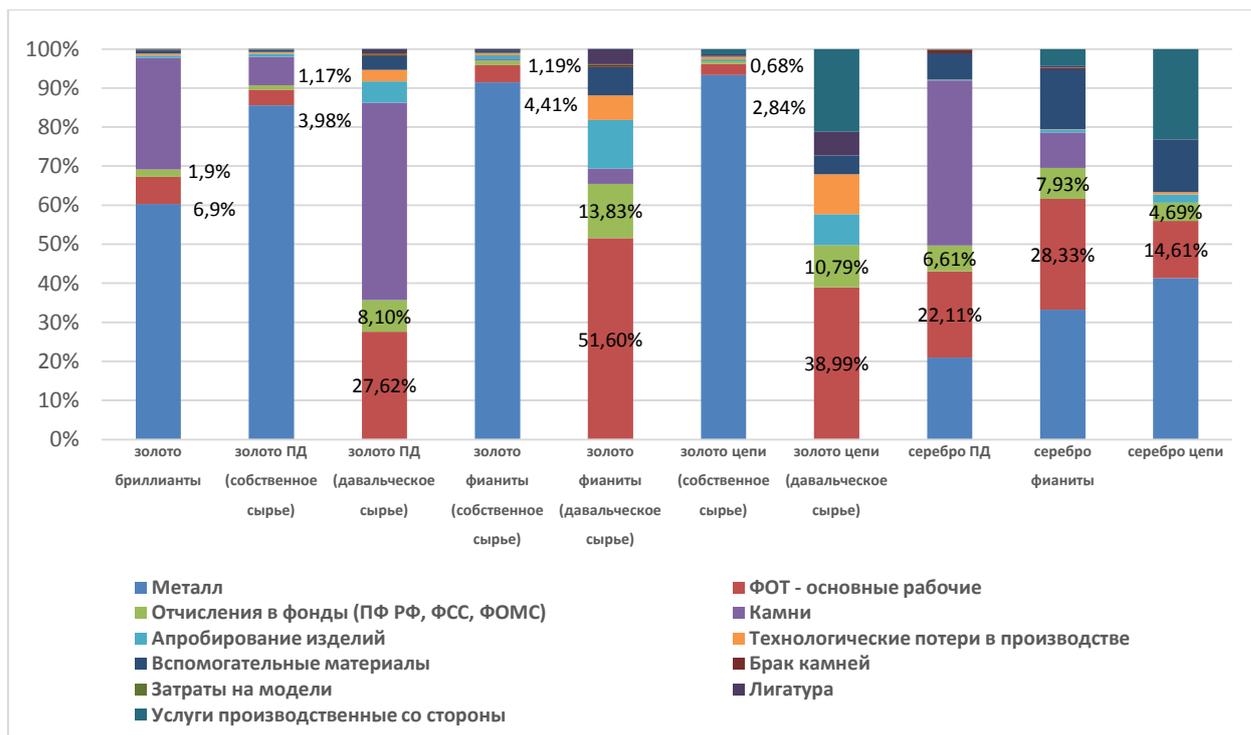


Рисунок 3.3. – Структура производственных расходов ювелирной производственной организации Костромской области (SOKOLOV) в разрезе товарных групп в 2019 году

Из рисунка 3.3 видно, что исключительно в силу особенностей условий договора подряда (на рис.3.3 обозначено как ПД), когда покупатель самостоятельно приобретает золото и передает его в переработку, у подрядчика в составе затрат доля материальных затрат составляет минимальное значение, а суммарная доля затрат на оплату труда и отчислений во внебюджетные фонды порядка 35–64%. В диапазоне от 18% до 34% находится суммарная доля затрат на оплату труда и отчислений во

внебюджетные фонды по серебряным ювелирным изделиям. Это объясняется низкой, по сравнению с золотом, стоимостью серебра и соответственно низким уровнем материальных затрат.

Для определения уровня рентабельности проданных товаров в разрезе товарных групп проанализируем структуру выручки (таблица 3.2.). Следует отметить, что для расчета уровня рентабельности проданных товаров в разрезе товарных групп была рассчитана прибыль от продаж (в % к сумме выручки). При этом доля расходов на управление и сбыт по каждой товарной группе была принята равной среднему значению по организации – 13,71% к сумме выручки.

Из таблицы 3.2. видно, что всего четыре статьи затрат не формируют НДС к вычету. Суммарно их доля составляет в среднем 7,74% в общей сумме расходов. При этом по ювелирным изделиям из золота, изготовленным подрядным способом и ювелирным изделиям из серебра доля затрат, не формируемых НДС к вычету составляет от 18 до 64%. Что также объясняется сравнительно низким по данным товарным группам уровнем материальных затрат.

На основании выполненных расчетов определены значения факторов, влияющих на величину налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль, как в разрезе товарных групп, так и в целом по организации, которые использованы для расчета абсолютных и относительных показателей налоговой нагрузки (таблица 3.3). В данном случае, также, как и при разработке финансовой модели (параграф 1.2), применена условная величина дохода от продаж (выручка-брутто). Следовательно, при формулировании выводов по уровню налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль будут использованы лишь относительные показатели.

Таблица 3.2 – Показатели структуры выручки в разрезе товарных групп производственной ювелирной организации Костромской области по итогам 2019 года (SOKOLOV)

Показатели	Формирует НДС к вычету	Товарная группа										Итого
		золото бриллианты	золото ПД (собс. сырье)	золото ПД (давал. сырье)	золото фианиты (собс. сырье)	золото фианиты (давал. сырье)	золото цепи (собс. сырье)	золото цепи (давал. сырье)	серебро ПД	серебро фианиты	серебро цепи	
1.Выручка, %		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2. Производственная себестоимость, % к сумме выручки		70,78	92,35	78,23	94,99	62,34	102,66	78,51	69,89	82,61	94,32	81,23
2.1.Металл	да	42,71	79,02	0,00	86,86	0,00	95,83	0,00	14,65	27,48	38,98	59,89
2.2.ФОТ - основные рабочие	нет	4,87	3,68	21,60	4,19	32,17	2,92	30,61	15,45	23,41	13,78	5,15
2.3.Отчисления в фонды	нет	1,38	1,08	6,34	1,13	8,62	0,70	8,47	4,62	6,55	4,42	1,44
2.4.Камни	да	20,21	6,74	39,53	0,32	2,46	0,00	0,00	29,53	7,54	0,00	12,24
2.5.Апробирование изделий	нет	0,42	0,72	4,24	1,01	7,74	0,49	6,23	0,16	0,56	2,03	0,72
2.6.Технологические потери в производстве	да	0,33	0,39	2,33	0,52	3,95	0,66	8,01	0,00	0,11	0,54	0,44
2.7.Вспомогательные материалы	да	0,58	0,47	2,74	0,58	4,51	0,30	3,77	4,66	12,66	12,72	0,83
2.8.Брак камней	да	0,15	0,06	0,36	0,04	0,32	0,00	0,00	0,61	0,26	0,00	0,11
2.9.Затраты на модели	нет	0,04	0,04	0,25	0,02	0,17	0,00	0,00	0,07	0,07	0,00	0,04
2.10.Лигатура	да	0,07	0,14	0,84	0,31	2,39	0,37	4,76	0,10	0,35	0,06	0,18
2.11.Услуги производственные со стороны	да	0,02	0,00	0,00	0,00	0,01	1,39	16,66	0,03	3,62	21,78	0,18
3.Валовая прибыль, % к сумме выручки		29,22	7,65	21,77	5,01	37,66	-2,66	21,49	30,11	17,39	5,68	18,77
4.Расходы на управление и сбыт, % к сумме выручки	да	13,71	13,71	13,71	13,71	13,71	13,71	13,71	13,71	13,71	13,71	13,71
5.Прибыль от продаж, % к сумме выручки		15,52	-6,06	8,07	-8,69	23,95	-16,36	7,79	16,40	3,68	-8,03	5,07
6.Рентабельность проданных товаров (отношение прибыли от продаж к сумме расходов на производство, управление и сбыт), % (п.5/(п.2+п.4)*100		18,37	-5,71	8,77	-8,00	31,50	-14,06	8,44	19,62	3,82	-7,43	5,34
7.Удельный вес расходов не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов, % (п.п.2.2+2.3+2.5+2.9)		7,93	5,21	35,28	5,84	64,04	3,53	49,13	24,30	31,75	18,73	7,74

Таблица 3.3 – Исчисление налоговой нагрузки по данным деятельности ювелирной организации Костромской области в 2019 году (SOKOLOV) в разрезе товарных групп

Показатель	Ед. изм.	Товарные группы ювелирной продукции										Итого
		золото бриллианты	золото ПД (собственное сырье)	золото ПД (давальческое сырье)	золото фианиты (собственное сырье)	золото фианиты (давальческое сырье)	золото цепи (собственное сырье)	золото цепи (давальческое сырье)	серебро ПД	серебро фианиты	серебро цепи	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>1. Доходы</b>												
Структура дохода по товарным группам	%	22,391	12,642	2,454	21,715	6,570	2,169	0,442	4,196	21,86	5,561	100,0
Доход от продажи (выручка-брутто от реализации продукции)	руб.	26,87	15,17	2,94	26,06	7,88	2,60	0,53	5,04	26,23	6,67	120,0
Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %	%	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Доход от продаж не облагаемые НДС (экспорт)	руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,0
Доход от продаж облагаемые НДС за вычетом НДС	руб.	22	13	2	22	7	2	0	4	22	6	100,0
<b>2. Расходы</b>												
Рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к сумме расходов на производство)	%	18,37	-5,71	8,77	-8,00	31,50	-14,06	8,44	19,62	3,82	-7,43	5,34
Расходы на производство, управление и сбыт	руб.	18,92	13,41	2,26	23,60	5,00	2,52	0,41	3,51	21,06	6,01	94,93
Удельный вес расходов не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов на производство, %	%	7,93	5,21	35,28	5,84	64,04	3,53	49,13	24,30	31,75	18,73	7,74
Сумма расходов не формирующих НДС к вычету	руб.	1,50	0,70	0,80	1,38	3,20	0,09	0,20	0,85	6,69	1,13	7,35
Удельный вес расходов формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов на производство, %	%	92,1	94,8	64,7	94,2	36,0	96,5	50,9	75,7	68,2	81,3	92,3

Сумма расходов формирующих НДС к вычету	руб.	17,42	12,71	1,46	22,23	1,80	2,43	0,21	2,66	14,37	4,88	87,59
---	------	-------	-------	------	-------	------	------	------	------	-------	------	-------

Продолжение таблицы 3.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>3. Налоги</b>												
<b>3.1. Налог на добавленную стоимость</b>												
Ставка по налогу на добавленную стоимость	%	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
НДС исчисленный	руб.	4,5	2,5	0,5	4,3	1,3	0,4	0,1	0,8	4,4	1,1	20,0
НДС к вычету	руб.	3,5	2,5	0,3	4,4	0,4	0,5	0,0	0,5	2,9	1,0	16,0
НДС к уплате в бюджет	руб.	1,0	0,0	0,2	-0,1	1,0	-0,1	0,0	0,3	1,5	0,1	4,0
Налоговая нагрузка по НДС по доходам	%	3,7	-0,1	6,7	-0,4	12,1	-2,0	8,8	6,1	5,7	2,0	3,3
Налоговая нагрузка по НДС по доходам без НДС	%	4,4	-0,1	8,1	-0,5	14,5	-2,5	10,6	7,3	6,9	2,4	4,0
Процент налоговых вычетов к общей сумме начисленного НДС	%	77,8	100,5	59,5	102,3	27,3	112,3	46,9	63,3	65,7	87,8	80,2
<b>3.2. Налог на прибыль</b>												
Ставка по налогу на прибыль организаций	%	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20
Налоговая база по налогу на прибыль	руб.	3,5	-0,8	0,2	-1,9	1,6	-0,4	0,0	0,7	0,8	-0,4	5,07
Налог на прибыль	руб.	0,69	-0,15	0,04	-0,38	0,31	-0,07	0,01	0,14	0,16	-0,09	1,01
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов	%	2,59	-1,01	1,34	-1,45	3,99	-2,73	1,30	2,73	0,61	-1,34	0,84
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов без НДС	%	3,10	-1,21	1,61	-1,74	4,79	-3,27	1,56	3,28	0,74	-1,61	1,01
Совокупная налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходу от продаж	%	6,29	-1,10	8,09	-1,84	16,10	-4,77	10,15	8,85	6,33	0,70	4,15
Совокупная налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению по отношению к доходу без НДС	%	7,55	-1,32	9,71	-2,21	19,32	-5,72	12,18	10,62	7,59	0,84	4,98

Из таблицы 3.3 видно, что в среднем по организации в 2019 году:

- налоговая нагрузка по НДС в % к сумме дохода от продаж составила – 3,3%;
- процент налоговых вычетов к общей сумме начисленного НДС – 80,2%;
- налоговая нагрузка по налогу на прибыль в % к сумме дохода от продаж – 0,84%;
- совокупная налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходу от продаж, % – 4,15%.

В разрезе товарных групп лишь золотые ювелирные изделия с бриллиантами имеют близкие к среднему по организации уровню значения относительных показателей налоговой нагрузки (рисунок 3.4).

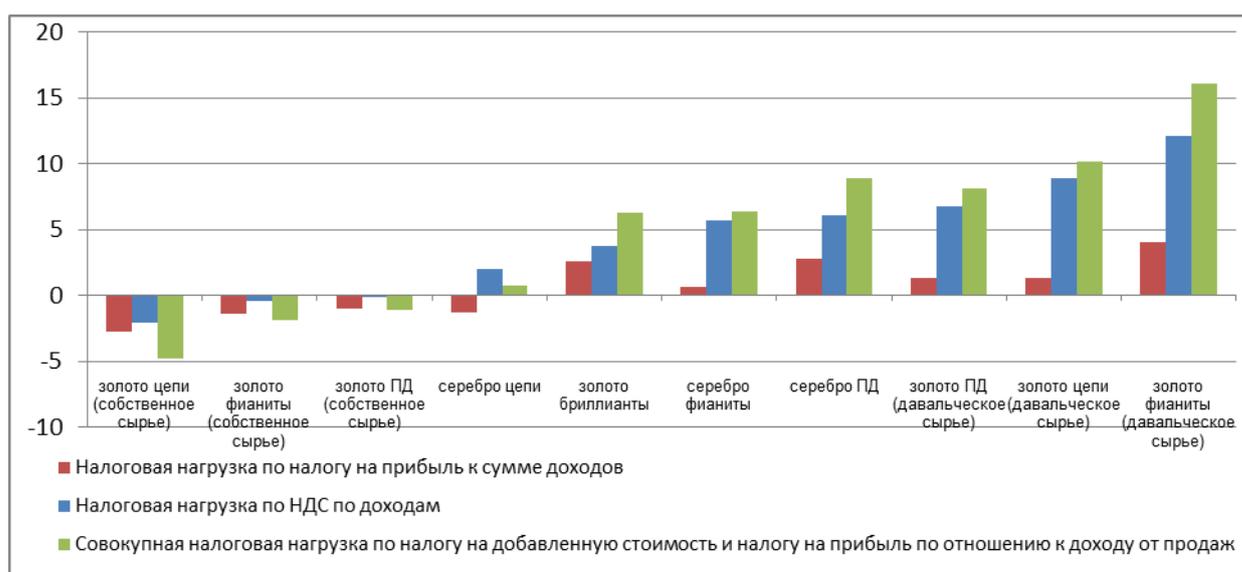


Рисунок 3.4 – Величина налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль в разрезе товарных групп в 2019 году по ювелирной производственной организации Костромской области (SOKOLOV)

Из рис.3.4. видно, что по ювелирным изделиям из золота, изготовленным подрядным способом и ювелирным изделиям из серебра уровень налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость значительно превышает средний уровень по организации и объясняется высоким уровнем расходов, не формируемых НДС к вычету в структуре затрат на изготовление продукции

данных товарных групп. На налоговую нагрузку по налогу на прибыль в большей степени оказывает влияние уровень рентабельности проданных товаров (рисунок 3.5).

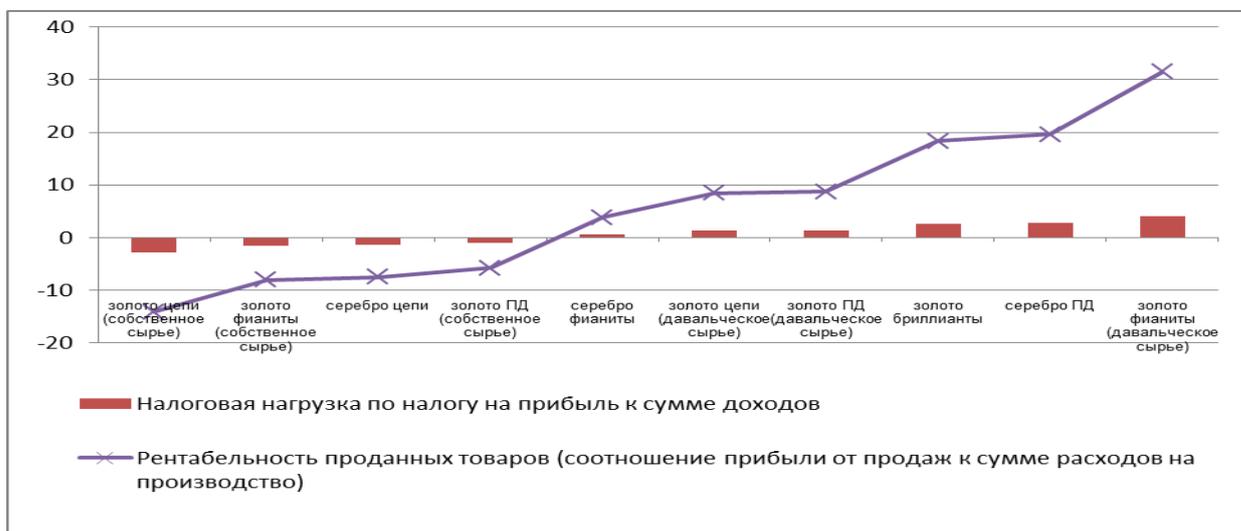


Рисунок 3.5 – Величина налоговой нагрузки по налогу на прибыль в разрезе товарных групп в 2019 году по ювелирной производственной организации Костромской области (SOKOLOV)

Анализ уровня налоговой нагрузки в разрезе товарных групп необходим исключительно для объяснения причин значительного его отклонения от среднего значения и значения между группами. В ходе апробации разработанной модели сделан вывод, что отклонение уровня налоговой нагрузки от среднего по отрасли значения может свидетельствовать об изменении структуры товарных групп, в том числе и по видам рынков, а также изменении характера договорных отношений с покупателями.

В соответствии с разработанной финансовой моделью исчисления уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль подробная детализация по товарным группам не требуется, так как, по сути, каждая товарная группа оказывает прежде всего влияние на структуру производственных расходов, а именно на показатель «Удельный вес расходов, не формируемых НДС к вычету в общей сумме расходов, %», а также на уровень рентабельности проданных товаров.

Осуществим апробацию разработанной финансовой модели исчисления налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по данным другой типовой производственной ювелирной организации Костромской области (КоЮЗ «Топаз») за 2019 год (таблица 3.4).

Таблица 3.4 – Исчисление налоговой нагрузки по данным деятельности ювелирной организации Костромской области (КоЮЗ «Топаз») в разрезе товарных групп в 2019 году

№ пп	Показатель	Ед.из м.	Товарные группы ювелирной продукции		Итого
			Производство юв. изд. золото	Производство юв. изд. Золото (подряд)	
1	<b>1. Доходы</b>				
2	<i>Структура дохода по товарным группам</i>	%	62,0	38,0	<b>100,0</b>
3	<i>Доход от продажи (выручка-брутто от реализации продукции)</i>	руб.	74,37	45,61	<b>120,0</b>
4	Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %	%	78,0	97,0	<b>100,0</b>
5	<i>Доход от продаж не облагаемый НДС (экспорт)</i>	руб.	16,4	1,4	<b>17,7</b>
6	Доход от продаж облагаемый НДС за вычетом НДС	руб.	48,3	36,9	<b>85,2</b>
7	<b>2. Расходы</b>				
8	Рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к сумме расходов на производство)	%	3,30	33,30	12,72
9	Расходы на производство, управление и сбыт	руб.	62,63	28,68	91,32
10	Удельный вес расходов не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов на производство, %	%	23,76	53,33	33,05
11	Сумма расходов не формирующих НДС к вычету	руб.	14,88	15,30	30,18
12	Удельный вес расходов формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов на производство, %	%	76,2	46,7	67,0
13	Сумма расходов формирующих НДС к вычету	руб.	47,75	13,39	61,14
14	<b>3. Налоги</b>				
15	<b>3.1. Налог на добавленную стоимость</b>				
16	Ставка по налогу на добавленную стоимость	%	20	20	20
17	НДС исчисленный	руб.	9,7	7,4	17,0
18	НДС к вычету	руб.	9,6	2,7	12,2
19	НДС к уплате в бюджет	руб.	0,1	4,7	4,8
20	Налоговая нагрузка по НДС по доходам	%	0,2	10,3	4,0
21	Налоговая нагрузка по НДС по доходам без	%	0,2	12,3	4,7

	НДС				
22	Процент налоговых вычетов к общей сумме начисленного НДС	%	98,8	36,3	71,8
23	<b>3.2. Налог на прибыль</b>				
24	Ставка по налогу на прибыль организаций	%	20	20	20
25	Налоговая база по налогу на прибыль	руб.	2,1	9,6	11,6
26	Налог на прибыль	руб.	0,41	1,91	2,32
27	Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов	%	0,56	4,19	1,94
28	Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов без НДС	%	0,64	5,00	2,26
29	<b>Суммарная налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходу от продаж</b>	%	<b>0,71</b>	<b>14,49</b>	<b>5,95</b>
30	<b>Суммарная налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходу без НДС</b>	%	<b>0,82</b>	<b>17,28</b>	<b>6,93</b>

Из таблицы 3.4 видно, что организация не производит ювелирные изделия из серебра, при выделении товарных групп учитывает только правовой аспект взаимоотношений с покупателями. Также следует отметить, что у данной организации рынок сбыта сегментирован на экспортные и внутренние продажи, что находит отражение в показателе «Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %».

В целом расчет показателей налоговой нагрузки по данным КоЮЗ «Топаз» подтверждает сделанные ранее выводы о том, что на величину налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость оказывает прямое влияние структура расходов организации. При этом, чем выше доля материальных затрат, которые в основном и формируют НДС к вычету, тем меньше нагрузка по данному налогу. Также снижение налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость определяет внешнеэкономическая деятельность организации. Уровень налоговой нагрузки по налогу на прибыль находится в прямой зависимости от уровня рентабельности проданных товаров. Значение рентабельности зависит как от ценовой, так и от ассортиментной политики организации.

Сравним результаты апробации разработанной финансовой модели по исчислению налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по официальным данным ИФНС, статистическим данным и данным реальных производственных организаций ювелирной отрасли Костромской области (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Сравнительная характеристика результатов апробации разработанной финансовой модели по исчислению налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость по данным ИФНС, статистических данных и данных реальных производственных организаций ювелирной отрасли Костромской области

Показатель	Ед. изм.	По данным ИФНС по Костромской области по ОКВЭД 32.1 за 2019 год с масштабом деятельности свыше 2000 млн.руб.	Расчет уровня налоговой нагрузки с применением построенной финансовой модели			
			По официальным статданным - средне-отраслевые значения	SOKOLOV		Топаз (Общехоз. расходы не формируют НДС к вычету)
				Общехоз. расходы формируют НДС к вычету	Общехоз. расходы не формируют НДС к вычету	
Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %	%	Не рассчит.	94,3	100,0	100,0	85,2
Рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к сумме расходов на производство)	%	4,5	10,00	5,34	5,34	12,72
Удельный вес расходов не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов на производство, %	%	Не рассчит.	14,71	7,74	22,18	33,05
Налоговая нагрузка по НДС по доходам	%	2,59	2,6	3,3	5,6	4,0
Процент налоговых вычетов к общей сумме начисленного НДС	%	89	83,2	80,2	66,4	71,8
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов	%	0,09	1,53	0,84	0,84	1,94
Суммарная налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходу от продаж	%	2,68	4,18	4,15	6,44	5,95

Из таблицы 3.5 видно, что рассчитанные в процессе апробации построенной финансовой модели показатели уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль сравнимы между собой, что подтверждает высокую точность и соответственно обоснованность сделанных выводов по уровню налоговой нагрузки ювелирных организаций, производящих ювелирные изделия из драгоценных металлов.

Так, значение уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость по отношению к доходу от продаж с НДС по статистическим данным налоговых органов для производственных ювелирных организаций по Костромской области по итогам 2019 года с масштабом деятельности свыше 2 000 млн. рублей составляет 2,59%, а по отчетным данным производственных ювелирных организаций (SOKOLOV и ООО «КоЮЗ «Топаз») уровень налоговой нагрузки по НДС находится в диапазоне от 3,3% до 5,6%.

Значение уровня налоговой нагрузки по налогу на прибыль по данным производственных ювелирных организаций (SOKOLOV и ООО «КоЮЗ «Топаз») находится в диапазоне от 0,84% до 1,94%. При этом уровень налоговой нагрузки исчисленный по официальным статданным по ювелирной отрасли также попадает в данный диапазон.

Значение суммарной налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходу от продаж с НДС по статистическим данным налоговых органов составляет 2,68%, а по данным полученных расчетов в ходе апробации построенной финансовой модели, в которой учтены показатели, характеризующие специфику деятельности, влияющие на уровень налоговой нагрузки, значение суммарной налоговой нагрузки находится в диапазоне от 4,15-6,44%%. Различие объясняется тем, что в построенной финансовой модели не учтены показатели внереализационных доходов и расходов, а также инвестиционные расходы организаций. Но в целом, разница в значениях полученных результатов не является критичной.

Для применения разработанной финансовой модели на практике, в качестве обоснованности уровня налоговой нагрузки организаций по налогу на

добавленную стоимость и налогу на прибыль считаем необходимым наряду с относительными показателями налоговой нагрузки использовать абсолютные значения, которые позволят прогнозировать размер налоговых поступлений, осуществить предварительный контроль налоговых расчетов.

По итогам проведенных расчетов можно также выделить наиболее значимый показатель структуры расходов организации, используемый в финансовой модели – это удельный вес расходов на оплату труда в общей сумме расходов, поскольку этот показатель в большей степени оказывает влияние на уровень налоговой нагрузки по НДС. Следовательно, можно сказать, что размер расходов на оплату труда, рассчитанный на его основе, а также показатели его определяющие, такие как среднесписочная численность сотрудников, размер среднемесячной заработной платы на одного сотрудника могут служить маркерами, определяющими объективность показателя «удельный вес расходов на оплату труда в общей сумме расходов» при расчете налоговой нагрузки.

Опираясь на объективные данные, а также абсолютные и относительные показатели деятельности известных представителей ювелирной отрасли, работающих в Костромской области (SOKOLOV и Топаз), нами выявлены факторы, влияющие на налоговую нагрузку в ювелирной отрасли:

1. Структура производства (продаж).
2. Подход к образованию цен на драгоценные металлы и камни.
3. Ценообразование на продукцию (нормы прибыли в зависимости от структуры производства).
4. Типы заключаемых договоров (купля-продажа, подряд).
5. Осуществление инвестиционных вложений (оборудование, формирование складских запасов).

В соответствии с сформулированными принципами, в равной степени учитывающими интересы участников налоговых правоотношений и положенными в основу построения финансовой модели расчета уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль

первые четыре фактора были учтены при обосновании показателей финансовой модели. В связи с тем, что инвестиционный фактор не находит отражения в стандартных финансовых отчетных показателях доходов и расходов организации, в построенной финансовой модели учтен не был.

Выводы, сделанные по итогам апробация построенной финансовой модели по расчету уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по официальным статданным и данным деятельности двух крупных производственных ювелирных организаций Костромской области (SOKOLOV и КоЮЗ «Топаз») в 2019 году позволяют заключить, что для учета специфики деятельности организации ювелирной отрасли достаточно использовать следующие относительные показатели:

- доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС к общей сумме доходов (реализация на внутреннем рынке), %;
- рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к общей сумме расходов);
- удельный вес расходов, не формируемых НДС к вычету в общей сумме расходов, %.

Результаты расчетов, полученные в ходе апробации построенной финансовой модели по официальным статданным о деятельности ювелирной отрасли позволяют сделать вывод об уровне налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость в размере 2,6%, по налогу на прибыль 1,53% по отношению к сумме дохода. С учетом отчетных данных двух производственных ювелирных организаций Костромской области с масштабом деятельности свыше 2 000 млн. рублей (SOKOLOV и Топаз) по итогам 2019 года можно установить следующий диапазон в уровне налоговой нагрузки для ювелирных организаций с аналогичными исходными данными по рентабельности проданных товаров, доле доходов от продажи товаров, облагаемых НДС, удельному весу расходов не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов на производство: по налогу на добавленную стоимость 3,3-5,6%%, по налогу на прибыль 0,84-1,94%%.

Результаты выполненных расчетов, а также выводы, сделанные по их итогам, свидетельствуют о: соблюдении сформулированных при построении финансовой модели принципов учета интересов участников налоговых правоотношений, получении сравнимых и соответственно адекватных результатов расчета уровня налоговой нагрузки. Это, в свою очередь, позволяет рекомендовать построенную финансовую модель в качестве основы для разработки налогового калькулятора, используемого участниками налоговых правоотношений для обоснования и контроля уровня налоговой нагрузки.

## 4 РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ОПТИМИЗАЦИИ КОНСТРУКЦИИ КАЛЬКУЛЯТОРА ПО РАСЧЕТУ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

### 4.1 Анализ использования Калькулятора по расчету налоговой нагрузки

Представленный на официальном сайте ФНС России калькулятор налоговой нагрузки (<https://pb.nalog.ru/calculator.html>) (далее – Калькулятор) работает в тестовом режиме и предназначен для организаций в целях повышения налоговой дисциплины и грамотности налогоплательщиков. Калькулятор позволяет произвести расчет нагрузки для организаций на общем режиме налогообложения.

В Калькуляторе налоговая нагрузка рассчитывается как отношение уплаченных налогов (без агентских платежей: налога на прибыль организаций с дивидендов, НДФЛ, а также без страховых взносов) к доходам организации по Отчету о финансовых результатах (без доходов от участия в других организациях).

Уровень налоговой нагрузки дифференцируется в зависимости от отраслевой принадлежности, масштабов деятельности компании, региональных факторов, влияющих на условия ведения бизнеса. Одним из общепринятых методов определения обоснованности налоговой нагрузки компании является ее сравнение со средними значениями по отраслям экономики (\*за исключением финансового и бюджетного секторов экономики, что обусловлено спецификой их налогообложения). На наш взгляд, применяемый метод расчета налоговой нагрузки недостаточно учитывает специфику деятельности налогоплательщика.

Сейчас калькулятор позволяет рассчитать нагрузку за три года 2017, 2018 и 2019 год.

Расчет начинается с выбора вида экономической деятельности в соответствии с Общероссийским классификатором видов экономической

деятельности «ОК 029-2014». В отношении предприятий ювелирной отрасли возможен выбор из раздела данного классификатора «Обрабатывающие производства», укрупненного класса 32 «Производство прочих готовых изделий», подкласса 32.1 «Производство ювелирных изделий, бижутерии и подобных товаров». Однако виды деятельности, входящих в эту группировку предприятий, существенно отличаются значениями ключевых показателей, участвующих в расчете их налоговой нагрузки.

Приведем детализированную классификацию видов деятельности по данному подклассу (32.1) и уровень рентабельности предприятий, работающих по данному виду деятельности в 2019 г. представлены в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Описание кодов ОКВЭД с расшифровкой видов деятельности по подклассу ОКВЭД -2 32.1 «32.1 «Производство ювелирных изделий, бижутерии и подобных товаров» и уровень рентабельности предприятий, работающих по данному виду деятельности в 2019 г.

Код ОКВЭД	Вид деятельности	Уровень рентабельности (убыточности) проданных товаров, продукции, работ, услуг 2019, %
32.12	Производство ювелирных изделий и аналогичных изделий Эта группировка включает: - производство обработанных жемчужин; - производство драгоценных и полудрагоценных камней в обработанном виде, включая производство камней промышленного качества, синтетических или восстановленных драгоценных или полудрагоценных камней; - обработку алмазов; - производство ювелирных украшений из драгоценных металлов или основных компонентов сплава из драгоценных металлов, или со вставкой драгоценных или полудрагоценных камней, или сочетания драгоценного металла и драгоценных или полудрагоценных камней, или прочих подобных материалов; - производство изделий из основных компонентов сплава из драгоценных металлов, таких как: столовая посуда, столовые приборы и утварь, туалетные принадлежности, офисные и письменные принадлежности, предметы для религиозных обрядов и т.д; - производство технических или лабораторных изделий из	4,57

Код ОКВЭД	Вид деятельности	Уровень рентабельности (убыточности) проданных товаров, продукции, работ, услуг 2019, %
	<p>сплавов, включающих драгоценные металлы (кроме инструментов и их деталей): литейных форм, лопаточек, ванночек со слоем металла, нанесенным гальваническим способом и т.д.;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- производство ремешков из металла, браслетов, часовых ремешков и портсигаров из драгоценных металлов;</li> <li>- изготовление ювелирных изделий и аналогичных изделий по индивидуальному заказу населения</li> </ul> <p>Эта группировка также включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- гравировку изделий личного туалета из драгоценных и недрагоценных металлов</li> </ul>	
32.12.1	Производство изделий технического назначения из драгоценных металлов	
32.12.2	Производство изделий технического назначения из драгоценных камней	
32.12.3	Обработка алмазов	- 4,82
32.12.4	Обработка драгоценных, полудрагоценных, поделочных и синтетических камней, кроме алмазов и янтаря; производство изделий из полудрагоценных, поделочных и синтетических камней, кроме янтаря	
32.12.5	Производство ювелирных изделий, медалей из драгоценных металлов и драгоценных камней	10,89
32.12.6	<p>Изготовление ювелирных изделий и аналогичных изделий по индивидуальному заказу населения</p> <p>Эта группировка включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- изготовление ювелирных изделий по индивидуальному заказу населения;</li> <li>- изготовление шкатулок, пудрениц, корпусов для часов по индивидуальному заказу населения;</li> <li>- изготовление накладных выпильных монограмм к ювелирным изделиям по индивидуальному заказу населения;</li> <li>- изготовление ювелирных изделий методом литья по выплавляемым моделям по индивидуальному заказу населения;</li> <li>- изготовление памятных медалей по индивидуальному заказу населения;</li> <li>- чеканка и гравировка ювелирных изделий по индивидуальному заказу населения;</li> <li>- чернение изделий из серебра по индивидуальному заказу населения</li> </ul>	
32.12.7	<p>Обработка янтаря и производство изделий из янтаря</p> <p>Эта группировка включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- обработку янтаря, гагата (черного янтаря) в виде кусков, листов, пластинок, цилиндров или аналогичных форм</li> </ul>	

Код ОКВЭД	Вид деятельности	Уровень рентабельности (убыточности) проданных товаров, продукции, работ, услуг 2019, %
	<p>следующими операциями: полированием, шлифованием, сверлением, точением и др.;</p> <p>- производство изделий из янтаря (природного и агломерированного), гагата</p>	
32.13	<p>Производство бижутерии и подобных товаров Эта группировка включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- производство украшений для одежды и бижутерии: колец, ожерелий, браслетов и подобных украшений, сделанных из основного сплава и с покрытием из драгоценных металлов, украшений, содержащих искусственные камни, такие как искусственные драгоценные камни, искусственные бриллианты и подобные;</li> <li>- производство металлических браслетов для часов (кроме браслетов из драгоценных металлов);</li> <li>- изготовление бижутерии, подобных товаров, металлических браслетов для часов (кроме браслетов из драгоценных металлов) по индивидуальному заказу населения</li> </ul> <p>Эта группировка не включает:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- производство украшений из драгоценных металлов или покрытых драгоценными металлами, см. 32.12;</li> <li>- производство ювелирных украшений, содержащих настоящие драгоценные камни, см. 32.12;</li> <li>- производство браслетов для часов из драгоценных металлов, см. 32.12</li> </ul>	2,72
32.13.1	Производство бижутерии и подобных товаров, кроме изготовленных по индивидуальному заказу	
32.13.2	Изготовление бижутерии и подобных товаров по индивидуальному заказу населения	

Очевидное различие в значении показателя рентабельности (ОКВЭД 32.12 – 4,57; ОКВЭД 32.12.5 – 4,57– 10,89; ОКВЭД 32.12.3 – (-4,82); ОКВЭД 32.13 – 2,72) свидетельствует, что объемы уплачиваемых налогов, структура производства, затраты и выручка могут существенно различаться по таким видам деятельности как например:

- производство изделий технического назначения из драгоценных металлов (32.12.1);

- производство ювелирных изделий, медалей из драгоценных металлов и драгоценных камней (32.12.5);
- производство бижутерии и подобных товаров, кроме изготовленных по индивидуальному заказу (32.13.1).

Следовательно, в вопросе выбора экономической деятельности предлагаемый налоговым ведомством калькулятор налоговой нагрузки требует определенной дифференциации.

Кроме этого в представленной нами в параграфе 1.2 финансовой модели, обосновывающей факторы, влияющие на налоговую нагрузку в качестве одного из предикторов, выступает именно рентабельность проданных товаров, величина которого в действующем Калькуляторе не учитывается в расчетах.

Представляется важным доработка вариантов выбора ОКВЭД из подклассов видов деятельности по оптовой и розничной торговле для организаций, занимающихся торговлей ювелирными изделиями.

Одним из последних изменений, внесенных в алгоритм работы калькулятора является блок выбора характера масштаба деятельности налогоплательщика, который определяется показателем выручки от реализации продукции (работ, услуг). В данный блок калькулятора заложены следующие критерии:

- микропредприятие (до 30 млн. руб. и от 30 млн. руб. до 120 млн. руб.);
- малое предприятие (до 120 млн. руб. до 500 млн. руб. и от 500 млн. руб. до 800 млн. руб.);
- среднее предприятие (от 800 млн. руб. до 2000 млн. руб.);
- крупное предприятие (свыше 2000 млн. руб.).

Как видно из приведенного перечня, указанные в нем критерии очень условно определяют объемы доходов предприятий, хотя нельзя отрицать что с введением указанной характеристики в расчет среднеотраслевой налоговой нагрузки, несомненно, сделал его более детализированным.

Пример использования действующего калькулятора для определения среднеотраслевой налоговой нагрузки ювелирного предприятия с учетом описанных ранее параметров отображен на рисунках 4.1 и 4.2.

**П ПАРАМЕТРЫ РАСЧЕТА**

Налоговый период:<sup>\*</sup> 2019

Вид экономической деятельности:<sup>\*</sup> 32.1 - Производство ювелирных изделий, бижутерии и подобных товаров

Субъект Российской Федерации:<sup>\*</sup> Городские округа Костромской области

Масштаб деятельности: 10-30 млн.руб

Рисунок 4.1 – Начальный этап работы с налоговым калькулятором с учетом масштаба деятельности предприятия

Показатели налоговой нагрузки	Среднеотраслевая	Фактическая <sup>*</sup>	Отклонение
Совокупная нагрузка (без НДС и акцизов), %	8,47	-	-
Совокупная нагрузка (с учетом НДС и акцизов), %	9,05	-	-
Нагрузка по налогу на прибыль, %	0,39	-	-
Нагрузка по НДС, %	5,08	-	-

<sup>\*</sup> Для сравнения показателей фактической налоговой нагрузки Вашего предприятия со средними значениями в отрасли воспользуйтесь [налоговым калькулятором](#).

Рисунок 4.2 – Среднеотраслевые показатели налоговой нагрузки с учетом некоторых особенностей функционирования ювелирного предприятия, рассчитанные налоговым калькулятором

Из рисунка 4.2. видно, что в завершении описываемый сервис предлагает далее произвести расчеты фактической налоговой нагрузки предприятия с использованием данных его бухгалтерской и налоговой отчетности.

Порядок заполнения данных для расчета фактической налоговой нагрузки предприятия представлен в таблице 4.2.

Таблица 4.2 – Порядок заполнения данных для расчета фактической налоговой нагрузки предприятия

Показатель	Источник данных (авторская позиция)	Пояснения (на Сайте ФНС)
Суммы фактически уплаченных налогов, всего:	Формы налоговой отчетности	Без учета сумм налога на прибыль организаций с

Показатель	Источник данных (авторская позиция)	Пояснения (на Сайте ФНС)
из них:		дивидендов, НДФЛ, страховых взносов
НДПИ и акцизы	Суммы НДПИ из Раздела 1. Налоговой декларации по НДПИ Суммы акцизов из Раздела 1.Налоговых деклараций по акцизам	Нет пояснений
Налог на прибыль организаций	Суммы налога на прибыль организаций из Раздела 1. Налоговой декларации по налогу на прибыль организаций	Нет пояснений
НДС	Суммы налога на добавленную стоимость из Раздела 1. Налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость	Нет пояснений
Сумма доходов, всего	По данным суммы строк 2110, 2320 и 2340 формы № 2 бухгалтерской отчетности без учета сумм доходов от участия в других организациях (строка 2310)	По данным формы 2 бухгалтерской отчетности без учета сумм доходов от участия в других организациях

Из табл.4.2 видно, что калькулятор налоговой нагрузки предполагает исчисление уровня налоговой нагрузки «как есть» без выявления факторов, влияющих на налоговую нагрузку, которые могли бы пояснить контролирующим органам причину различия фактического значения уровня налоговой нагрузки с среднеотраслевым.

В таблице 4.3 представлены значения среднеотраслевой нагрузки ювелирных предприятий (ОКВЭД 32.1 – Производство ювелирных изделий, бижутерии и подобных товаров) и рентабельности продаж по некоторым регионам России в 2019 г.

На рисунках 4.3–4.7 представлены наглядные данные для сравнения показателей налоговой нагрузки и рентабельности продаж при различных масштабах деятельности предприятия по территориям ведения деятельности по производству ювелирных изделий, бижутерии и подобных товаров (городские округа Костромской области, г. Москва, г. Санкт-Петербург).

Таблица 4.3 – Значения среднеотраслевой нагрузки ювелирных предприятий (ОКВЭД 32.1 – Производство ювелирных изделий, бижутерии и подобных товаров) и рентабельности продаж по некоторым регионам России в 2019 г.

Используемые критерии для расчета налоговой нагрузки	Совокупная налоговая нагрузка, %	Нагрузка по налогу прибыль, %	Нагрузка по НДС, %	Рентабельность продаж, %
Масштаб деятельности до 30 млн. руб.				
Городские округа Костромской области	8,47	0,39	5,08	6,79
г. Москва	9,21	0,39	8,15	2,88
г. Санкт-Петербург	12,57	1,2	5,71	20,09
Масштаб деятельности от 30 млн. руб. до 120 млн. руб.				
Городские округа Костромской области	8,02	0,86	6,72	6,04
г. Москва	2,88	0,45	2,26	6,66
г. Санкт-Петербург	1,26	0,25	0,98	1,41
Масштаб деятельности до 120 млн. руб. до 500 млн. руб.				
Городские округа Костромской области	11,96	0,95	10,98	6,62
г. Москва	1,2	0,25	0,77	1,88
г. Санкт-Петербург	7,93	1,55	6,09	5,78
Масштаб деятельности от 500 млн. руб. до 800 млн. руб.				
Городские округа Костромской области	10,23	2,3	7,56	20,23
г. Москва	4,64	0,87	3,14	2,5
г. Санкт-Петербург	0,26	0,13	0,05	0
Масштаб деятельности от 800 млн. руб. до 2000 млн. руб.				
Городские округа Костромской области	6,45	2,5	3,93	17,99
г. Москва	9,15	1,1	7,1	12,04
г. Санкт-Петербург	1,39	0,92	0,39	5,03
Масштаб деятельности свыше 2000 млн. руб.				
Городские округа Костромской области	2,71	0,09	2,59	4,31
г. Москва	6,68	1,56	4,98	12,83
г. Санкт-Петербург	Отсутствуют сведения по указанным параметрам			

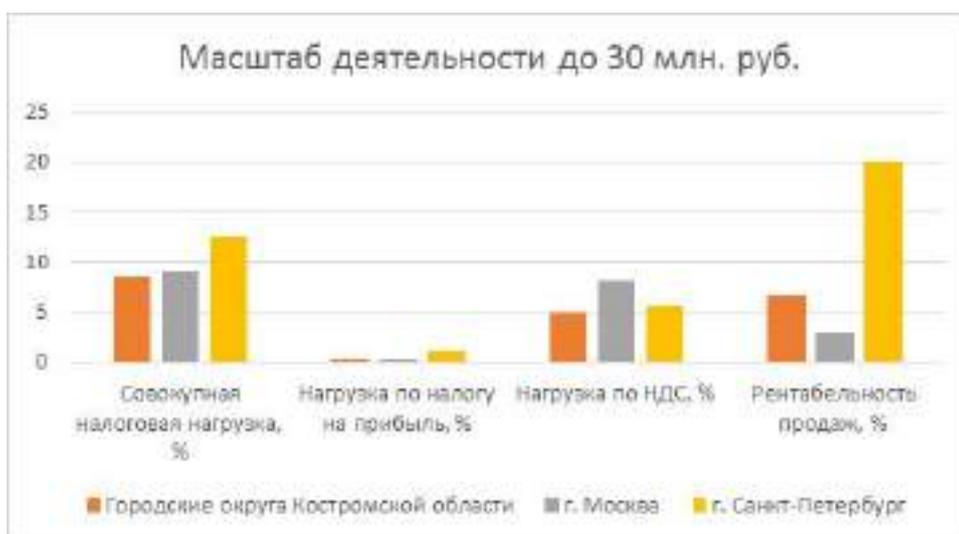


Рисунок 4.3 – Сравнение налоговой нагрузки и рентабельности продаж при масштабе деятельности до 30 млн. руб. по территориям ведения деятельности по производству ювелирных изделий, бижутерии и подобных товаров

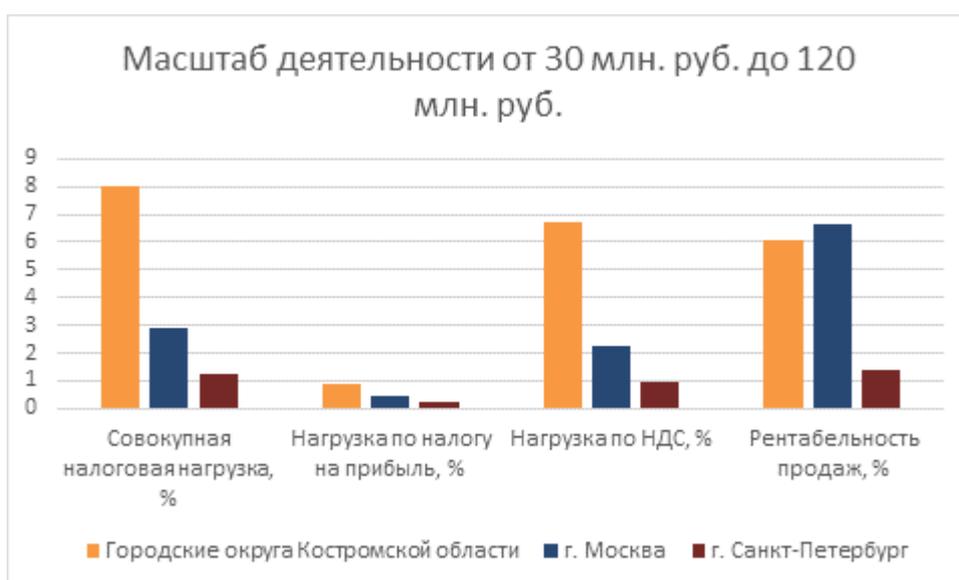


Рисунок 4.4 – Сравнение налоговой нагрузки и рентабельности продаж при масштабе деятельности от 30 до 120 млн. руб. по территориям ведения деятельности по производству ювелирных изделий, бижутерии и подобных товаров

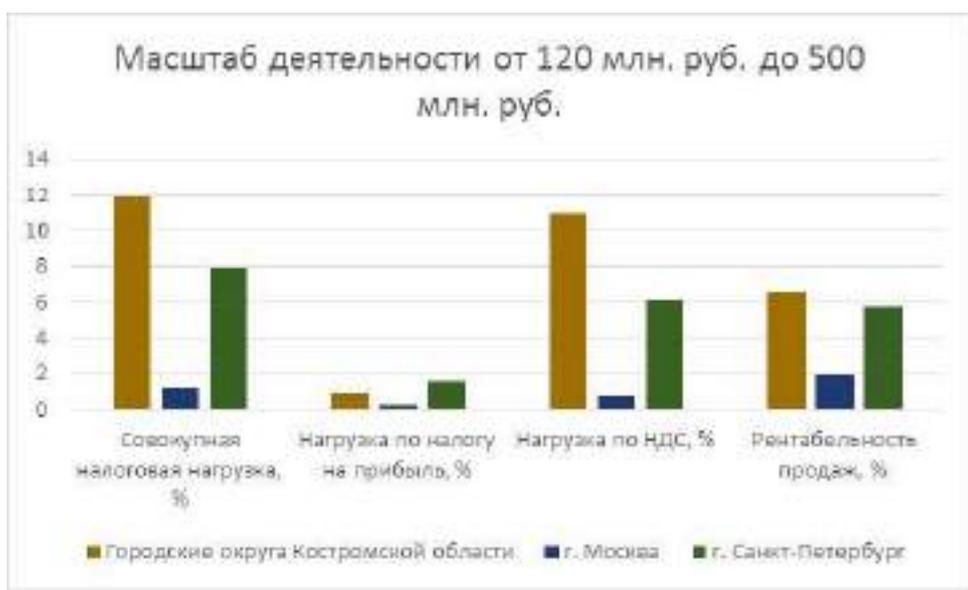


Рисунок 4.5 – Сравнение налоговой нагрузки и рентабельности продаж при масштабе деятельности от 120 до 500 млн. руб. по территориям ведения деятельности по производству ювелирных изделий, бижутерии и подобных товаров

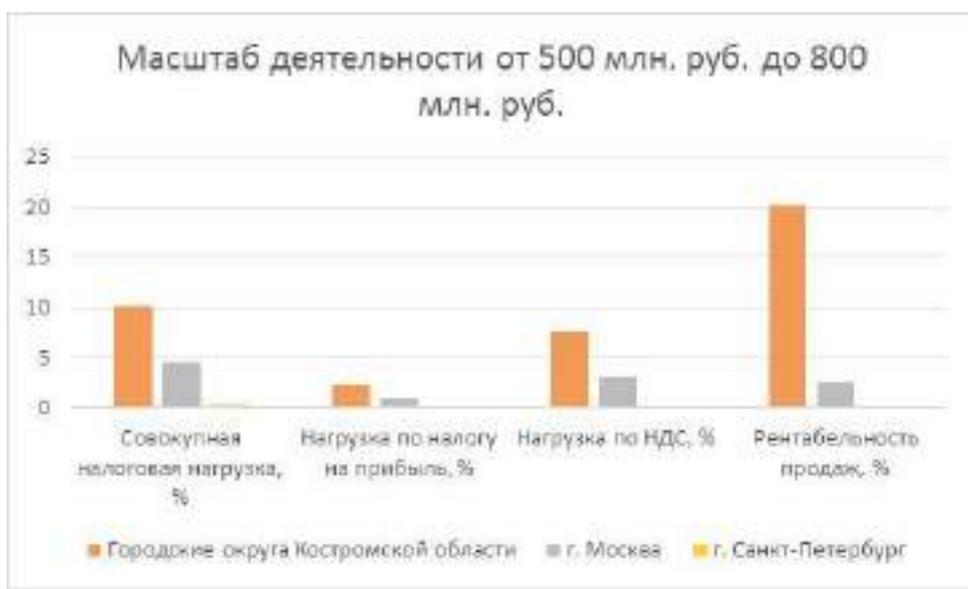


Рисунок 4.6 – Сравнение налоговой нагрузки и рентабельности продаж при масштабе деятельности от 500 до 800 млн. руб. по территориям ведения деятельности по производству ювелирных изделий, бижутерии и подобных товаров

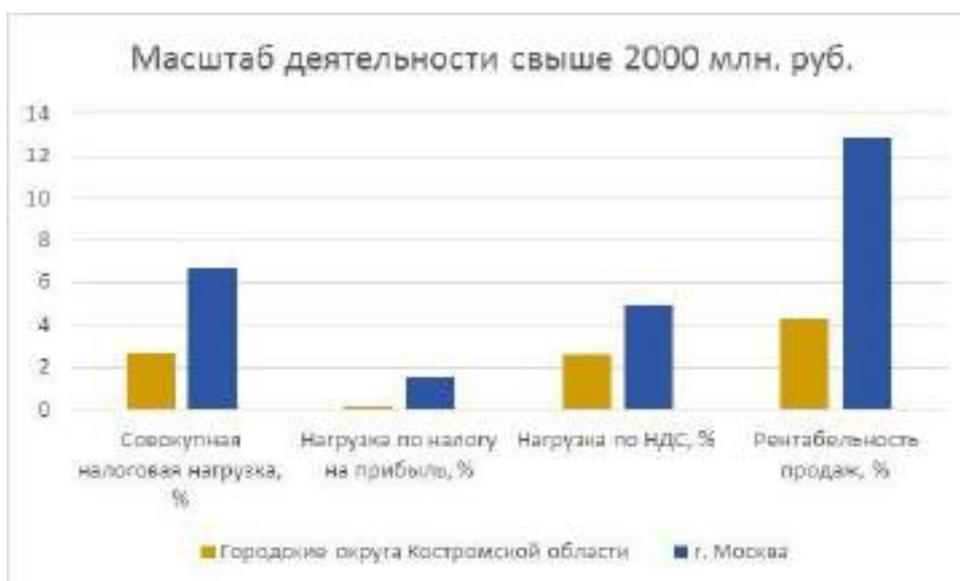


Рисунок 4.7 – Сравнение налоговой нагрузки и рентабельности продаж при масштабе деятельности свыше 2000 млн. руб. по территориям ведения деятельности по производству ювелирных изделий, бижутерии и подобных товаров

Несмотря на выявленные недостатки Калькулятора, полученные на его основе результаты можно использовать на макроуровне: например, для отчетности налоговых органов, для оценки экономической ситуации, о тенденциях развития и т.п.

Следует отметить, что налоговое ведомство в последние два года существенно усовершенствовало предлагаемый Калькулятор для налогоплательщиков, в частности, введя в него для детализации расчета налоговой нагрузки критерий масштаба деятельности предприятия.

Следует также отметить, что, согласно Концепции системы планирования выездных налоговых проверок (рассмотрена в параграфе 1.1) в числе общедоступных критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков установлены актуализированные значения налоговой нагрузки по видам экономической деятельности и рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг и активов организаций по видам экономической деятельности. Значения данных критериев, ежегодно публикуемые налоговым ведомством, имеют еще более усредненные значения.

Так ювелирные предприятия попадают в ОКВЭД «Обрабатывающие производства» наряду с производством пищевых продуктов, текстильных изделий, машин и оборудования и т. д. (таблица 4.4). Несмотря на то, что предприятия ювелирной отрасли имеют ярко выраженную специфику своей деятельности, они в среднеотраслевых показателях налоговой нагрузки и рентабельности продаж не представлены отдельной строкой.

Таблица 4.4 – Среднеотраслевые показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность налогоплательщиков за 2019 год по виду экономической деятельности (согласно ОКВЭД-2) «Обрабатывающие производства», всего

Вид экономической деятельности	Среднеотраслевые показатели		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Обрабатывающие производства, всего			
Налоговая нагрузка, %	8,2	7,1	7,6*
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг), %	11,5	12,8	12,1*
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, руб.	38502	40422	43739**

\*<https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74130133/?prime>

\*\* [https://rosstat.gov.ru/labor\\_market\\_employment\\_salaries?print=1](https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries?print=1)

Таким образом, рассмотрение порядка заполнения данных для расчета фактической налоговой нагрузки предприятия позволяет сделать вывод об избыточно укрупненном подходе к расчету такого важного аналитического показателя как налоговая нагрузка, выражающегося в отсутствии учета отраслевой специфики деятельности хозяйствующих субъектов.

#### 4.2 Предложения по оптимизации использования калькулятора по расчету налоговой нагрузки

В целях совершенствования механизма расчета фактической налоговой нагрузки предприятий ювелирной отрасли предлагается оптимизировать использование калькулятора по расчету налоговой нагрузки. Проведенная нами апробация многофакторной модели расчета уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль предприятий ювелирной отрасли (глава 3) подтвердила значимое влияние на налоговую нагрузку, рассматриваемых предприятий, следующих факторов-маркеров:

- доля доходов от продаж продукции облагаемой по ставке 0% (экспорт) по отношению к общей сумме доходов от продажи продукции;
- доля расходов организации, не формирующих НДС к вычету;
- рентабельность проданных товаров (отношение прибыли от продаж к сумме расходов на производство, управление и сбыт);
- удельный вес расходов на оплату труда в общей сумме расходов;
- среднесписочная численность работников предприятия;
- фонд оплаты труда работников предприятия.

С учетом вышеизложенного можно предложить расширить набор показателей, используемых для расчета фактической налоговой нагрузки ювелирных предприятий с учетом отраслевой специфики их деятельности. Предлагаемый порядок заполнения данных для расчета фактической налоговой нагрузки предприятия представлен в таблице 4.5.

Таблица 4.5 – Предлагаемый порядок заполнения данных для расчета фактической налоговой нагрузки предприятия

Показатель	Единицы измерения	Источник данных	Пояснения
Суммы фактически уплаченных налогов, всего: из них:	тыс. руб.	Налоговые декларации	Без учета сумм налога на прибыль организаций с дивидендов, НДФЛ, страховых взносов
НДПИ и акцизы	тыс. руб.	Суммы НДПИ из	Суммы начисленных налогов

Показатель	Единицы измерения	Источник данных	Пояснения
		Раздела 1. Налоговой декларации по НДС Суммы акцизов из Раздела 1. Налоговых деклараций по акцизам	к уплате в бюджет
Налог на прибыль организаций	тыс. руб.	Суммы налога на прибыль организаций из Раздела 1. Налоговой декларации по налогу на прибыль организаций	Суммы начисленного налога к уплате в бюджет
НДС	тыс. руб.	Суммы налога на добавленную стоимость из Раздела 1. Налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость	Суммы начисленного налога к уплате в бюджет
Сумма доходов организации от продажи товаров (Доход-брутто)	тыс. руб.	По данным суммы строки 2110 формы № 2 бухгалтерской отчетности и сумм НДС по данным Декларации по налогу на добавленную стоимость (или данным налогового учета)	Сумма доходов, облагаемых и не облагаемых НДС Суммы дохода, отраженные в договорах, первичных документах по реализации, документах на оплату
Сумма доходов организации от продажи товаров без НДС (Доход-нетто)	тыс. руб.	По данным суммы строк 2110, 2320 и 2340 формы № 2 бухгалтерской отчетности без учета сумм доходов от участия в других организациях	Сумма доходов, облагаемых НДС за его вычетом и не облагаемых НДС По данным формы 2 бухгалтерской отчетности без учета сумм доходов от участия в других организациях (Выручка нетто)
Доля доходов, облагаемых НДС	%	Раздел 3 Налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость (Налоговая база) Форма № 2 (Выручка)	Отношение суммы облагаемых НДС доходов к сумме доходов от продаж с НДС
Доля доходов, не облагаемых НДС	%	Раздел 3 Налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость (Налоговая база) Форма № 2 (Выручка)	100 процентов доходов минус доля доходов, облагаемых НДС
Доля расходов в сумме расходов,	%	Все расходы в Форме № 2	Отношение суммы расходов на оплату труда, страховых

Показатель	Единицы измерения	Источник данных	Пояснения
не формирующих НДС к налоговому вычету		ФОТ в Раздел 1 Формы 6-НДФЛ Суммы страховых взносов в Расчете по страховым взносам Суммы амортизационных отчислений в Разделе 2.1 Пояснений к бухгалтерскому балансу Накопленная амортизация	взносов, амортизационных отчислений ко всей величине расходов предприятия
Удельный вес расходов на оплату труда в общей сумме расходов	%	Все расходы в Форме № 2 ФОТ в Разделе 1 Формы 6-НДФЛ	Отношение суммы расходов на оплату труда ко всей величине расходов предприятия
Среднесписочная численность работников предприятия	чел.	Сведения о средней численности работников в Разделе 1 Формы 6-НДФЛ Количество физических лиц, получивших доход	Используется в качестве маркера
Фонд оплаты труда работников предприятия (маркер)	тыс. руб.	ФОТ в Разделе 1 Формы 6-НДФЛ	Используется в качестве маркера
Уровень рентабельности проданных товаров	%	Форма № 2 Прибыль от продаж и Себестоимость проданных товаров, коммерческие и управленческие расходы	Соотношение прибыли от продажи товаров к сумме себестоимости товаров, коммерческих и управленческих расходов

Из таблицы 4.5 видно, что принципиальным отличием предлагаемого Калькулятора по расчету налоговой нагрузки и существующего является применение расширенного состава показателей, используемых для расчета уровня налоговой нагрузки.

В предлагаемой финансовой модели исчисления уровня налоговой нагрузки с учетом допущений, сформулированных в параграфе 1.2 не были учтены результаты прочей деятельности организации.

Далее представим предлагаемый алгоритм работы Калькулятора:

1. Ввод исходных данных (заполняет налогоплательщик)
  - доходы от продажи продукции (в тыс. руб.);
  - доля доходов, облагаемых НДС (в %);
  - рентабельность проданных товаров (в %);
  - доля расходов, не формирующих НДС к вычету:
    - а) заработная плата (в %);
    - б) страховые взносы (в %);
    - в) амортизационные отчисления (в %).
  - средняя списочная численность работников (ед.).
2. Расчет показателей по заданному алгоритму в предлагаемой финансовой модели:
  - абсолютные показатели:
    - а) сумма налога на добавленную стоимость (т. руб.);
    - б) сумма налога на прибыль организаций (т. руб.);
    - в) фонд оплаты труда (т. руб.);
    - г) сумма страховых взносов (т. руб.);
    - д) средняя заработная плата (руб.).
  - относительные показатели:
    - а) уровень налоговой нагрузки по НДС (в %);
    - б) уровень налоговой нагрузки по налогу на прибыль организаций (в %);
    - в) уровень совокупной налоговой нагрузки (в %);
    - г) доля вычетов по налогу на добавленную стоимость (в %).
3. Сравнительный анализ расчетных и фактических показателей налогоплательщика (таблица 4.6).

Таблица 4.6 – Источники данных для сравнительного анализа расчетных и фактических показателей налогоплательщика

Расчетная величина (исчисленная с использованием Калькулятора на этапе 2)	Источник фактических данных налогоплательщика
Сумма налога на добавленную стоимость	Раздел 1. Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет (возмещению)

Расчетная величина (исчисленная с использованием Калькулятора на этапе 2)	Источник фактических данных налогоплательщика
	из бюджета), по данным налогоплательщика строка 040 Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет Декларация по налогу на добавленную стоимость
Сумма налога на прибыль организаций	Лист 02 Расчет налога строка 180 «Сумма исчисленного налога – всего» Налоговая декларация по налогу на прибыль организаций
Фонд оплаты труда	1 Раздел формы 6-НДФЛ
Сумма страховых взносов	Расчет по страховым взносам
Средняя заработная плата	Фонд оплаты труда и средняя списочная численность работников в форме 6-НДФЛ
Налоговая нагрузка совокупная	Среднеотраслевые показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность налогоплательщиков за год
Налоговая нагрузка по НДС	Среднеотраслевые показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность налогоплательщиков за год
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль	Среднеотраслевые показатели, характеризующие финансово-хозяйственную деятельность налогоплательщиков за год

Данный этап позволяет оценить правильность исчисления налоговой нагрузки и обоснованность представленных налогоплательщиком данных.

При несоответствии расчетных и фактических показателей уровень налоговой нагрузки признается не обоснованным, что отражается в Калькуляторе. При сопоставимости данных уровень налоговой нагрузки считается обоснованным.

4. Оценка социальной ответственности налогоплательщика. Осуществляется через сравнение фактического и среднеотраслевого уровня показателей «Средняя заработная плата на одного работника», являющегося маркером оценки социально-экономической ситуации в отдельной организации

Если средняя заработная плата меньше среднеотраслевой, то бизнес, несмотря на обоснованную налоговую нагрузку, не считается социально ответственным и подпадает под риск налоговой проверки.

В противном случае риск налоговой проверки минимальный.

5. Результат оценки добросовестности налогоплательщика и оценки налогового риска налоговой проверки:

- добросовестный налогоплательщик, риск налоговой проверки незначительный;
- не добросовестный налогоплательщик, риск налоговой проверки высокий.

Следует отметить, что, несмотря на выбранный объект исследования – ювелирную отрасль, для которой выявлены особенности деятельности, влияющие на налоговую нагрузку, предлагаемая финансовая модель и на ее основе разработанные рекомендации по совершенствованию структуры Калькулятора, являются универсальными, так как базируются на законодательном и экономико-математическом аспектах исчисления и взаимосвязи показателей.

В результате проведенного исследования определены принципы построения Калькулятора по расчету налоговой нагрузки, такие как:

1. Применение в Калькуляторе типовых относительных и абсолютных обоснованных экономических показателей. Обоснование показателя определяется возможностью его проверки.

2. Использование в Калькуляторе фактически полученных налогоплательщиком показателей бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности.

Таким образом, в расчетах предполагается использовать показатели, которые налогоплательщики представляют в налоговые органы, например:

1. Для расчетов брутто-выручки к показателю «Выручка без НДС» формы № 2 прибавляются суммы налога на добавленную стоимость из соответствующей налоговой декларации (Налоговая декларация по НДС).

2. Расходы на производство и продажу продукции можно рассчитать исходя из уровня ее рентабельности проданных товаров.

3. Среднюю заработную плату можно рассчитать по доле зарплаты в расходах, ФОТ и среднесписочной численности.

Порядок определения и взаимосвязь используемых в финансовой модели маркеров представлены в таблице 4.7.

Таблица 4.7 – Порядок определения и взаимосвязь добавленных в финансовую модель маркеров

Маркер	Какими показателями определяется	Взаимосвязь показателей
Доля доходов от продаж, облагаемых НДС	<u>Налоговая база по НДС</u> Выручка (с НДС)	Раздел 3 Налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость (Налоговая база) Форма № 2 (Выручка) Налоговая декларация по НДС (Суммы НДС)
Рентабельность проданных товаров	<u>Прибыль от продаж</u> Сумма расходов	Форма № 2 (Прибыль от продаж) Форма № 2 (Себестоимость продаж, управленческие и коммерческие расходы)
Совокупный удельный вес расходов, не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов	<u>ФОТ+СтрВз+Аморт</u> Сумма расходов	Все расходы в Форме № 2 ФОТ в Разделе 1 Формы 6-НДФЛ Суммы страховых взносов в Расчете по страховым взносам Суммы амортизационных отчислений в Разделе 2.1 Пояснений к бухгалтерскому балансу строка Накопленная амортизация

Таким образом, представлен конструктивный анализ использования электронного сервиса на сайте ФНС России «Калькулятор по расчету налоговой нагрузки». Показано, что алгоритм расчета такого важного аналитического показателя как налоговая нагрузка, заложенный в данном сервисе построен укрупненно, не учитывая специфику деятельности хозяйствующих субъектов отраслевого значения.

Так, заложенные в Калькулятор по расчету налоговой нагрузки, представленный на сайте ФНС, три основных маркера (масштаб деятельности,

вид экономической деятельности, регион ведения хозяйственной деятельности), являются недостаточными для точного расчета уровня налоговой нагрузки организации даже внутри одной отрасли. Очевидно, что нужен более широкий набор общеприменимых связанных между собой показателей.

В результате исследования разработаны предложения по оптимизации конструкции Калькулятора, в частности:

- определены принципы построения Калькулятора;
- предложен алгоритм работы Калькулятора;
- определен порядок расчета и взаимосвязь используемых в финансовой модели Калькулятора маркеров «налоговая нагрузка по НДС», «налоговая нагрузка по налогу на прибыль» и уровень средней заработной платы работников.

Таким образом, несмотря на то, что исследование проводилось относительно ювелирной отрасли, по которой выявлены особенности деятельности, влияющие на налоговую нагрузку, предлагаемая финансовая модель и на ее основе разработанные предложения по совершенствованию Калькулятора по расчету налоговой нагрузки, являются универсальными, так как базируются на законодательном и экономико-математическом аспектах исчисления и взаимосвязи показателей.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты проведенного исследования свидетельствуют о достижении цели исследования и решении поставленных задач в полном объеме.

Критическая оценка методик расчета налоговой нагрузки показала отсутствие единого подхода к понятию и расчету налоговой нагрузки налогоплательщика. При этом установлено, что значительная часть ученых, практиков и налоговые органы указывают на существование комплекса факторов, влияющих на налоговую нагрузку, в частности, отражающих отраслевую специфику.

Установлено, что несовершенство налогового законодательства в части расчета и анализа налоговой нагрузки и необходимость осуществления налогового контроля, форма которого определяется, в том числе, уровнем налоговой нагрузки, закономерно приводит к конфликту интересов налоговых органов и налогоплательщиков, в том числе, представителей ювелирной отрасли. При этом налоговый контроль в отношении налогоплательщиков осуществляется в соответствии с налоговым законодательством.

*Цель исследования* – обоснование, разработка и последующая апробация многофакторной модели, отражающей состав факторов и их влияние на уровень налоговой нагрузки налогоплательщика по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль, что позволит урегулировать интересы Федеральных налоговых органов и хозяйствующих субъектов ювелирной отрасли.

Сформулирована следующая *гипотеза научного исследования*: уровень налоговой нагрузки налогоплательщика складывается под влиянием отраслевых и организационных факторов его хозяйственной деятельности. При исчислении среднеотраслевых значений налоговой нагрузки для целей налогового контроля должны учитываться данные факторы.

*Предмет исследования* – проблема финансово-экономического обоснования налоговой нагрузки в ювелирной отрасли.

Для осуществления прозрачного механизма предварительного налогового контроля по показателю «уровень налоговой нагрузки» предлагаются следующие направления совершенствования методики расчета налоговой нагрузки и ее применения:

- законодательно закрепить понятия «налоговая нагрузка»;
- определить принципы расчета уровня налоговой нагрузки;
- сформировать единую методику расчета налоговой нагрузки (в том числе позволяющую вести расчеты по любому налоговому режиму) и ее закрепить на законодательном уровне;
- установить перечень факторов-маркеров влияющих на налоговую нагрузку;
- установить порядок формирования показателей, используемых при расчете налоговой нагрузки;
- утвердить расчет и обоснование нормативов налоговой нагрузки, учитывающих отраслевую принадлежность хозяйствующего субъекта.

В рамках научно-исследовательской работы сформирована информационно-методическая база для дальнейшего исследования и решения проблемы финансово-экономического обоснования налоговой нагрузки в ювелирной отрасли.

Острая необходимость в урегулировании интересов участников налоговых правоотношений обусловлена не только спецификой деятельности каждой стороны, но и различием подходов к оценке налоговой нагрузки налогоплательщиков:

1. Позиция и деятельность налоговых органов в области налогового администрирования.

Одним из главных вызовов в области налогового администрирования в последнем десятилетии стало применение налогоплательщиками различных схем уклонения от уплаты налогов, незаконное возмещение НДС из бюджета, занижение налогооблагаемой прибыли. Государством взят курс на наполнение бюджета и жесткую борьбу с такими явлениями.

2. Позиция хозяйствующих субъектов, в том числе представляющих ювелирную отрасль состоит в следующем:

– поскольку в Налоговом кодексе РФ понятие «безопасная» доля вычетов по НДС отсутствует, то высокая доля вычетов не является нарушением. Применять вычет – законное право организации (пункт 1 статьи 173 НК РФ). Поскольку ограничивать его налоговые органы не могут (они лишь контролируют, правильно ли исчислен налог с применением вычета), то, если у налогоплательщика есть право на вычет, он вправе заявить его. Тем не менее, налоговые органы ориентируются на показатель «безопасная» доля вычетов по НДС как на критерий налоговых проверок;

– попадание в ту или иную группу налогового риска по методике ФНС, не свидетельствует о недобросовестности налогоплательщика в отношении начисления, уплаты и предъявления к вычету НДС, начислении и уплаты налога на прибыль. Это может, кроме прочего, отражать осуществляемые в организации трансформации в хозяйственной деятельности: развитие новых географических или продуктовых сегментов бизнеса, новых видов деятельности, проводимые инвестиционные мероприятия, привлечение заемного капитала на развитие бизнеса;

– налогоплательщик имеет право применять в полной мере законодательно разрешенные способы оптимизации налогообложения, в том числе по НДС и налогу на прибыль: внедрение разных режимов налогообложения, развитие географического сегмента бизнеса на территориях РФ с льготным налогообложением;

– на налоговую нагрузку по НДС и по налогу на прибыль в ювелирной отрасли влияет большое количество факторов: структура производства (продаж), оказывающая влияние на структуру расходов организации; политика ценообразования в отношении драгоценных металлов, камней и готовой продукции из них; типы заключаемых договоров; организация процесса хозяйствования; осуществление инвестиционных вложений и другие факторы. При этом официально применяемая модель

исчисления налоговой нагрузки не отражает влияние данных факторов. С учетом недостаточной обоснованности результатов расчетов налоговых органов в отношении налоговой нагрузки по НДС и налогу на прибыль, необходимо учитывать в контрольных показателях налоговой нагрузки по данным налогам влияние факторов.

Анализ показал, что многие исследователи критически относятся к подходам к обоснованию налоговой нагрузки по НДС и налогу на прибыль, применяемой налоговыми органами. Вследствие этого проводится большое количество научных исследований, направленных на совершенствование процедуры налогового администрирования по НДС, и налогу на прибыль, и, прежде всего, на обоснование критериев отнесения налогоплательщиков к добросовестным («честный бизнес») и недобросовестным.

Критическая оценка действующих и предлагаемых методик расчета налоговой нагрузки и факторов, влияющих на нее, позволила сформулировать принципы, положенные в основу построения финансовой модели исчисления налоговой нагрузки организаций, учитывающие одновременно общие и персональные требования каждого участника налоговых правоотношений к расчету налоговой нагрузки:

- согласование интересов участников налоговых правоотношений, которое обеспечивается при соблюдении в равной степени их персональных интересов;

- понятность финансовой модели исчисления уровня налоговой нагрузки базируется на применении в расчетах и в качестве исходных данных стандартных показателей бухгалтерской, налоговой и статистической отчетности организации;

- учет специфики деятельности налогоплательщика, предполагающий выбор из отчетных показателей тех из них, которые характеризуют особенности деятельности организации и влияют на уровень ее налоговой нагрузки;

– оценка добросовестности налогоплательщика, предполагающая проверку обоснованности и контроль правильности исчисления уровня налоговой нагрузки, а также сравнение фактического и среднеотраслевого уровня показателей «Средняя заработная плата на одного работника». Данный принцип реализуется с использованием следующих маркеров «налоговая нагрузка по НДС», «налоговая нагрузка по налогу на прибыль» и уровень средней заработной платы работников, заложенных в предлагаемый алгоритм работы Калькулятора по расчету налоговой нагрузки.

Предложен авторский подход к исчислению уровня налоговой нагрузки организации, при котором она рассчитывается в процентах как отношение суммы налогов к уплате в бюджет к сумме доходов от продаж (брутто или нетто), с применением стандартных показателей деятельности, отражающихся в финансовой и статистической отчетности организации и характеризующих специфику их деятельности и влияющих на налоговую нагрузку, и может быть использован как в абстрактной, так и конкретной математической модели расчета уровня налоговой нагрузки;

Применение одновременно дедуктивного (от общего к частному) и детерминированного (функциональный) методов факторного анализа, когда показатели расчета уровня налоговой нагрузки были определены как результативные и представлены как произведения факторов позволило выявить три основных показателя, являющиеся факторами, влияющими на уровень налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль и отражающие специфику деятельности организаций:

- доля дохода от продажи товаров, облагаемого НДС;
- рентабельность проданных товаров;
- совокупный удельный вес расходов, не формируемых НДС к вычету к общей сумме расходов.

На основе математического алгоритма исчисления налогов на добавленную стоимость и прибыль, изложенного в Налоговом кодексе РФ, с учетом допуска отсутствия у конкретной организации внереализационных

доходов и расходов, инвестиций в основной и в оборотный капитал, а также с принципиальным исключением в анализе влияния на налоговую нагрузку фактора «налоговая ставка» (как априори объективного), была построена финансовая модель, формализующая математический алгоритм исчисления основных финансовых, налоговых показателей деятельности организаций, в том числе уровня налоговой нагрузки на примере налога на прибыль и налога на добавленную стоимость. При этом модель базируется на четырех показателях (маркерах), которые нужны для ее запуска. Один абсолютный показатель – «Доход от продаж товаров (брутто с НДС)», и три относительных показателя: «Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС», «Рентабельность проданных товаров», «Совокупный удельный вес расходов не формируемых НДС к вычету в общей сумме расходов». Остальные показатели финансовой модели определяются расчетным путем.

Оценка финансовой модели исчисления налоговой нагрузки, выполненная с помощью трендового и регрессионного анализов с применением приложения MS Excel «Анализ данных», позволяет сделать вывод о том, что выявленные факторы оказывают влияние на величину налоговой нагрузки, а предлагаемая финансовая модель является объективной и может быть использована в качестве инструмента анализа, обоснования и планирования величины сумм налогов на добавленную стоимость и прибыль, а также налоговой нагрузки организации (предприятия).

Выполнен структурированный анализ ювелирной отрасли в целом и в разрезе рынка золотых и серебряных изделий на основе данных Российской государственной пробирной палаты. Выявлена отрицательная тенденция развития российского ювелирного рынка в анализируемом периоде 2007-2019 гг., при этом установлено, что рынок изделий из серебра стагнировал менее интенсивно, чем рынок изделий из золота.

В России в 2019 году по сравнению с 2018 годом при общем снижении производства ювелирных изделий наблюдается рост объема их розничных продаж в стоимостном выражении. В целом ювелирный рынок России

переживает спад, в том числе, уменьшаются объемы продаж ювелирных изделий, снижается экспорт ювелирных изделий при увеличении их импорта, уменьшается средний вес ювелирных изделий из золота.

Установлены и проанализированы факторы, влияющие на емкость ювелирного рынка России, такие как: падение среднедушевых доходов населения в рублях и уровень инфляции; степень закредитованности населения; курс рубля по отношению к мировым валютам и стоимость драгоценных металлов на мировых биржах; уровень административного регулирования и фискального давления государства на ювелирную отрасль; наличие или отсутствие программ поддержки со стороны государства развития экспорта и внутреннего рынка.

Актуализированы основные проблемы ювелирной отрасли, к которым относятся: стагнация экономики и снижение платежеспособного спроса населения; государственная политика, проявляющаяся в ужесточении требований к ювелирному бизнесу, прежде всего, в необходимости выполнения требований Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»; в высокой налоговой нагрузке; в пробирном надзоре.

Выделен налоговый аспект проблемы стагнации ювелирной отрасли. Налоговые сборы и пошлины, присутствующие на всех этапах от закупки металла и вставок до приобретения изделия конечным покупателем, увеличивают цену ювелирных изделий. Опрос, проведенный среди представителей ювелирного бизнеса, показал, что 33 % опрошенных обеспокоены увеличением налогового бремени, а чуть меньше половины уточнили, что именно НДС является большой проблемой. Около 20 % опрошенных представителей ювелирной отрасли заняты только торговлей ювелирными изделиями и применяют в основном специальные налоговые режимы. При этом большинство представителей ювелирного бизнеса старается соответствовать критериям добросовестного налогоплательщика, показывая

реальный уровень налоговой нагрузки и уровень средней заработной платы работников, соответствующий среднеотраслевым индикаторам.

Апробация построенной финансовой модели по оценке налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль на основе данных официальной статистики на примере производственной, оптовой и розничной деятельности хозяйствующих субъектов ювелирной отрасли показала, что показатели, выступающие в качестве факторов, влияющих на уровень налоговой нагрузки, относятся к типовым экономическим показателям, которые в статистических материалах представлены в разрезе видов экономической деятельности, что позволяет на макроуровне прогнозировать уровень налоговой нагрузки.

Таким образом, для апробации проведенных расчетов и с учетом официальных статистических данных, был осуществлен математический расчет уровня налоговой нагрузки условной среднестатистической ювелирной организации в сфере производства и торговли (розничной и оптовой) с тем же уровнем выручки-брутто, как и в абстрактной модели.

По данным выполненных расчетов определен средний уровень совокупной налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль для среднестатистической производственной организации ювелирной отрасли в размере 4,18% и 4,96% относительно дохода от реализации с НДС и без НДС соответственно. Значение совокупной налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль относительно дохода от реализации без НДС для среднестатистической организации розничной и оптовой торговли ювелирными изделиями составляет 8,9% и 6,1% соответственно. Разрыв в значении уровня налоговой нагрузки объясняется значительными материальными затратами производственных организаций, который формирует сумму НДС к вычету. Так, по показателю совокупный удельный вес расходов, не формируемых НДС к вычету в общей сумме расходов видно, что в розничной и оптовой торговлях доля таких расходов выше практически в два раза.

Относительно уровня налоговой нагрузки по налогу на прибыль выявлено, что, поскольку основным фактором, ее определяющим из обозначенных, является рентабельность проданных товаров, а официальное среднестатистическое значение рентабельности проданных товаров у производственных и торговых организаций ювелирной отрасли различается незначительно, то и уровень налоговой нагрузки находится в пределах 1-1,6% к сумме дохода от реализации с НДС.

Опираясь на объективные данные, а также абсолютные и относительные показатели деятельности известных представителей ювелирной отрасли, работающих в Костромской области (SOKOLOV и КоЮЗ «Топаз»), выделены факторы, влияющие на налоговую нагрузку в ювелирной отрасли:

1. Структура производства (продаж).
2. Подход к образованию цен на драгоценные металлы и камни.
3. Рентабельность проданных товаров.
4. Типы заключаемых договоров (купля-продажа, подряд).
5. Осуществление инвестиционных вложений (оборудование, формирование складских запасов).

В соответствии со сформулированными принципами, в равной степени учитывающими интересы участников налоговых правоотношений и положенными в основу построения финансовой модели расчета уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль первые четыре фактора были учтены при обосновании показателей финансовой модели. В связи с тем, что инвестиционный фактор не находит отражения в стандартных финансовых отчетных показателях доходов и расходов организации, в построенной финансовой модели учтен не был.

Выводы, сделанные по итогам апробация построенной финансовой модели по расчету уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по официальным статданным и данным деятельности двух крупных производственных ювелирных организаций Костромской области (SOKOLOV и КоЮЗ «Топаз») в 2019 году позволяют

свидетельствовать, что для учета специфики деятельности организации ювелирной отрасли достаточно использовать следующие относительные показатели:

- доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС к общей сумме доходов (реализация на внутреннем рынке), %;
- рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к общей сумме расходов);
- удельный вес расходов, не формируемых НДС к вычету в общей сумме расходов, %.

Результаты расчетов, полученные в ходе апробации построенной финансовой модели по официальным статданным о деятельности ювелирной отрасли позволяют сделать вывод об уровне налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость в размере 2,6%, по налогу на прибыль 1,53% по отношению к сумме дохода. С учетом отчетных данных двух производственных ювелирных организаций Костромской области с масштабом деятельности свыше 2 000 млн. рублей (SOKOLOV и Топаз) по итогам 2019 года можно установить следующий диапазон в уровне налоговой нагрузки для ювелирных организаций с аналогичными исходными данными по рентабельности проданных товаров, доле доходов от продажи товаров, облагаемых НДС, удельному весу расходов не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов на производство: по налогу на добавленную стоимость 3,3-5,6%%, по налогу на прибыль 0,84-1,94%%.

Результаты выполненных расчетов, а также выводы, сделанные по их итогам, свидетельствуют о: соблюдении сформулированных при построении финансовой модели принципов учета интересов участников налоговых правоотношений, получении сравнимых и соответственно адекватных результатов расчета уровня налоговой нагрузки. Что в свою очередь позволяет рекомендовать построенную финансовую модель в качестве основы для разработки налогового калькулятора, используемого участниками налоговых правоотношений для обоснования и контроля уровня налоговой нагрузки.

По итогам проведенных расчетов можно также выделить наиболее значимый показатель структуры расходов организации, используемый в финансовой модели – это удельный вес расходов на оплату труда в общей сумме расходов, поскольку этот показатель в большей степени оказывает влияние на уровень налоговой нагрузки по НДС. Следовательно, можно сказать, что размер расходов на оплату труда, рассчитанный на его основе, а также показатели его определяющие, такие как среднесписочная численность сотрудников, размер среднемесячной заработной платы на одного сотрудника могут служить маркерами, определяющими объективность показателя «удельный вес расходов на оплату труда в общей сумме расходов» при расчете налоговой нагрузки.

Представлен конструктивный анализ использования электронного сервиса на сайте ФНС России «Калькулятор по расчету налоговой нагрузки». Показано, что алгоритм расчета такого важного аналитического показателя как налоговая нагрузка, заложенный в данном сервисе построен укрупненно, не учитывая специфику деятельности хозяйствующих субъектов отраслевого значения.

В результате исследования разработаны предложения по оптимизации конструкции Калькулятора, в частности:

- определены принципы построения Калькулятора;
- предложен алгоритм работы Калькулятора;
- определен порядок расчета и взаимосвязь используемых в финансовой модели Калькулятора маркеров, таких как «налоговая нагрузка по НДС», «налоговая нагрузка по налогу на прибыль» и уровень средней заработной платы работников.

Таким образом, несмотря на то, что исследование проводилось относительно ювелирной отрасли, по которой выявлены особенности деятельности, влияющие на налоговую нагрузку, предлагаемая финансовая модель и на ее основе разработанные предложения по совершенствованию Калькулятора по расчету налоговой нагрузки, являются универсальными, так

как базируются на законодательном и экономико-математическом аспектах исчисления и взаимосвязи показателей.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Сигаева Е. Налоговая система РФ: понятие, элементы и структура // Налог-налог.ру – 2020. – 7 янв. – URL : [https://nalog-nalog.ru/nalogovaya\\_sistema\\_rf/nalogovaya\\_sistema\\_rf\\_ponyatie\\_elementy\\_i\\_struktura/](https://nalog-nalog.ru/nalogovaya_sistema_rf/nalogovaya_sistema_rf_ponyatie_elementy_i_struktura/) (дата обращения 14.08.2020).
- 2 Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) : Федеральный закон № 146-ФЗ : текст с изменениями на 20 июля 2020 года [принят Государственной Думой 16 июля 1998 г. : одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г.] // Кодекс : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.08.2020).
- 3 Официальные данные о ФНС России // Федеральная налоговая служба : офиц. сайт. – URL : [https://www.nalog.ru/rn44/about\\_fts/fts/official\\_data/](https://www.nalog.ru/rn44/about_fts/fts/official_data/) (дата обращения 14.08.2020).
- 4 Бойко Н. Н. Совершенствование и развитие налогового контроля в Российской Федерации / Н. Н. Бойко // Налог-налог.ру – 2018. – URL : <http://nalog-nalog.ru> (дата обращения: 14.08.2020).
- 5 Мигачева Е. В. Совершенствование налогового контроля в Российской Федерации / Е. В. Мигачева // Налог-налог.ру – 2018. – URL : <http://nalog-nalog.ru> (дата обращения: 14.08.2020).
- 6 Ильин А. Ю. Горизонтальный мониторинг – новый метод в системе налогового контроля / А. Ю. Ильин // Налог-налог.ру – 2017. – URL : <http://nalog-nalog.ru> (дата обращения: 14.08.2020).
- 7 Мигачева Е. В. Налоговый контроль в условиях развития цифровой экономики / Е. В. Мигачева // Финансовое право. – 2018. – № 8 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.08.2020).
- 8 Фальшина Н. Налоговый контроль как современный институт налогового права Н. Фальшина // Налоги. – 2018. – № 1. – С. 25–29.

9 Налоги и налогообложение: Теория и практика : учеб. пособие / М. Я. Погорелова. – М. : ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2015. – ISBN 978-5-369-01425-7 // Электронно-библиотечная система «znanium.com» : [сайт]. – URL : <http://znanium.com/catalog/product/492550> (дата обращения: 10.08.2020). – Режим доступа: для авториз. пользователей.

10 ФНС России. Приказы. Об утверждении форм документов, используемых при проведении налогового мониторинга, и требований к ним : Приказ ФНС России от 21.04.2017 № ММВ-7-15/323@ : [зарегистрирован в Минюсте России 22.06.2017 № 47108] // Приказ : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <https://consultant.ru> (дата обращения 14.08.2020).

11 Российская Федерация. Законы. О бухгалтерском учете : Федеральный закон № 402-ФЗ : текст с изменениями на 26 июля 2019 года [принят Государственной Думой 22 нояб. 2011 г. : одобрен Советом Федерации 29 нояб. 2011 г.] // Закон : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.08.2020).

12 Мироненко О. В. Организация экономическим субъектом внутреннего контроля / О. В. Мироненко // Ежемесячный научно-практический рецензируемый журнал для руководителей, главных бухгалтеров и экономистов медицинских учреждений «Бухучет в здравоохранении» : – ИД «Панорама». Изд-во «Афина». – 2014. – № 2. – С. 6-15.

13 Трунцевский Ю. В., Курмаев И. Т. Совершенствование налоговой системы России с использованием информационных технологий / Ю. В. Трунцевский, И. Т. Курмаев // Налоги. – 2015. – № 3. – С. 35-38.

14 Мироненко О. В., Мироненко А. А. Развитие малого предпринимательства: проблемы и перспективы / О. В. Мироненко, А. А. Мироненко // Предпринимательство: направления развития : Материалы Всероссийской научно-практической интернет-конференции. 12-13 декабря 2016 г. – Тула : Туластат, 2017. – 352 с. – С. 132-135.

15 ФНС России. Приказы. Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок : Приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333@ : текст с изменениями на 10 мая 2012 года // Приказ : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_55729/0e99de4f8c78632cdecab194b60961e9196e0f73/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/0e99de4f8c78632cdecab194b60961e9196e0f73/) (дата обращения : 14.08.2020).

16 Минфин РФ. Письма. О применении налоговых вычетов по авансовым платежам : Письмо Минфина РФ от 06.03.2009 № 03-07-15/39 // Письмо : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_85847/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_85847/) (дата обращения : 14.08.2020).

17 Анализ показателей отчетности // Электронный журнал «Главбух». – URL : <https://www.glavbukh.ru/art/21814-analiz-etih-pokazateley-otchetnosti-predmet-nalogovyh-proverok> (дата обращения : 14.08.2020).

18 Вылкова Е. С. Налоговое планирование. Теория и практика: учебник для вузов / Е. С. Вылкова. – М. : Издательство Юрайт, 2014. – 660 с. – ISBN 978-5-9916-3359-8.

19 Долгих И. Н. Налоговое планирование и оценка его эффективности / И. Н. Долгих // Финансы и кредит. – 2013. – № 16. – С.66-72.

20 Колесень Е.В. Взаимосвязь процесса налоговой оптимизации с уровнем налоговой нагрузки и налоговыми рисками / Е. В. Колесень // Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации. – 2010. – № 9. – С. 34-38.

21 Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) : Федеральный закон № 117-ФЗ : текст с изменениями на 31 июля 2020 года [принят Государственной Думой 19 июля 2000 г. : одобрен Советом Федерации 26 июля 2000 г.] // Кодекс : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.08.2020).

22 Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 512 с. – ISBN 978-5-16-009966-8 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения 10.08.2020).

23 Российская Федерация. Законы. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений : Федеральный закон № 39-ФЗ : текст с изменениями на 2 августа 2019 года [принят Государственной Думой 15 июля 1998 г. : одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г.] // Закон : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.08.2020).

24 Коростелкина И. А. Методика расчета налоговой нагрузки экономических субъектов / И. А. Коростелкина // Налоги и налогообложение. – 2014. – № 32 (326). С. 41-51. – URL : <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения 14.08.2020).

25 Толмачева О. И., Асриян М. А. Методические аспекты оценки налоговой нагрузки и использование данных налогового учета при определении налоговой нагрузки организации / О. И. Толмачева, М. А. Асриян // Вестник науки и образования : Издательство ООО «Олимп». – 2019. – Часть 1. – № 1(55). – С. 53-57. – URL : <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения 14.08.2020).

26 Семенова О. Ю., Смирнова Н. Д. Подготовительный этап организации налогового планирования в учреждениях здравоохранения / О. Ю. Семенова, Н. Д. Смирнова // Научно-практический журнал «Бухучет в здравоохранении» Изд-во НП «Издательский дом «Просвещение», 2012.– № 8.

27 Пасько О. Ф. Определение налоговой нагрузки на организацию / О. Ф. Пасько // Налоговый вестник. – 2004. – № 6. – С. 111-117.

28 Островенко Т. К. Налоговая нагрузка на предприятие: обобщающие и частные показатели системы / Т. К. Островенко // Аудиторские ведомости. – 2015. – № 9.

29 Чипуренко Е. В. Налоговая нагрузка предприятия: анализ, расчет, управление. – М. : Налоговый вестник, 2008. – ISBN: 978-5-93094-237-8.

30 Мироненко О. В. Оценка влияния законодательства на форму организации бизнеса / О. В. Мироненко // Вестник КГТУ: экономические науки. : Кострома. – 2012. – № 1(2). – С. 28-31. – ISSN : 2226-3926.

31 Мироненко О. В. Упрощенная и общая системы налогообложения: сравнительный аспект / О. В. Мироненко // Вестник КГТУ. : Кострома. – 2004. – № 10. – С. 101-104. – ISSN : 2075-3632.

32 Дятлова А. Ф., Нажмутдинова З. К. Сущность налогового планирования при оптимизации налоговых обязательств / А. Ф. Дятлова, З. К. Нажмутдинова // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2018. – № 11. – С. 37-48.

33 Концепция системы планирования выездных налоговых проверок России // Федеральная налоговая служба : офиц. сайт. – URL : [https://www.nalog.ru/rn77/taxation/reference\\_work/conception\\_vnp/](https://www.nalog.ru/rn77/taxation/reference_work/conception_vnp/) (дата обращения 14.08.2020).

34 ФНС России. Письма. О работе комиссии по легализации налоговой базы и базы по страховым взносам : Письмо ФНС России от 25.07.2017 № ЕД-4-15/14490@ // Письмо : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения : 14.08.2020).

35 Никитин А. Ю. Налоговая нагрузка : что нового / А. Ю. Никитин. // Главная книга. – 2017. – № 21. – URL : <https://glavkniga.ru/elver/2017/21> (дата обращения : 14.08.2020).

36 Минфин РФ. Письма. НДС: о налогообложении при ввозе товаров в РФ : Письмо Минфина РФ от 11.01.2017 № 03-01-15/208 // Письмо : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения : 14.08.2020).

37 ФНС России. Письма. О размещении сервиса «Налоговый калькулятор по расчету налоговой нагрузки» : Письмо ФНС России от 11.02.2019 № БА-4-1/2308@ // Письмо : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения : 14.08.2020).

38 «Безопасная» доля вычетов по НДС. Готовое решение // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – 2020. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения : 14.08.2020).

39 ФНС России. Приказы. Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость в электронной форме : Приказ ФНС России от 29.10.2014 № ММВ-7-3/558@ : текст с изменениями на 20 ноября 2019 года // Приказ : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения : 14.08.2020).

40 Григорьева Е. Расчет налоговой нагрузки в 2019-2020 годах / Е. Григорьева // Налог-налог.ру – 2020. – URL : [https://nalog-nalog.ru/nalogovaya\\_sistema\\_rf/raschet\\_nalogovoj\\_nagruzki\\_formula/](https://nalog-nalog.ru/nalogovaya_sistema_rf/raschet_nalogovoj_nagruzki_formula/) (дата обращения : 14.08.2020).

41 Полякова А. Ю. Безопасная доля вычетов по НДС / А. Ю. Полякова // Главная книга. – 2018. – № 6 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – 2018. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения : 14.08.2020).

42 Отчет по форме 1-НДС по состоянию на 01.01.2020 // Федеральная налоговая служба : офиц. сайт. – URL : [https://www.nalog.ru/rn77/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/8708078/](https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/8708078/) (дата обращения : 14.08.2020).

43 ФНС России. Письма. Об оценке признаков риска СУР : Письмо ФНС России от 03.06.2016 № ЕД-4-15/9933@ // Письмо : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения : 14.08.2020).

44 ФНС России. Письма. Об отмене писем ФНС России : Письмо ФНС России от 07.07.2020 № БС-4-11/10881@ // Письмо : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения : 14.08.2020).

45 ФНС России. Приказы. Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на прибыль организаций, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по налогу на прибыль организаций в электронной форме : Приказ ФНС России от 23.09.2019 № ММВ-7-3/475@ // Приказ : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения : 14.08.2020).

46 Орлова О. Е. Что такое налоговая нагрузка и как она влияет на выездную проверку? / О. Е. Орлова // НДС: проблемы и решения. – 2020. – № 7 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения : 14.08.2020).

47 Правительство РФ. Постановления. О мерах по обеспечению устойчивого развития экономики (вместе с «Правилами предоставления отсрочки (рассрочки) по уплате налогов, авансовых платежей по налогам и страховых взносов») : Постановление Правительства РФ от 02.04.2020 № 409 : текст с изменениями на 11 июля 2020 года // Постановление : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения : 14.08.2020).

48 ФНС России. Письма. О постановлении Правительства Российской Федерации от 02.04.2020 № 409 : Письмо ФНС России от 09.04.2020 № СД-4-2/5985@ // Письмо : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения : 14.08.2020).

49 ФНС России. Приказы. О принятии в рамках осуществления контроля и надзора неотложных мер в целях предупреждения возникновения и распространения коронавирусной инфекции : Приказ ФНС России от 20.03.2020 № ЕД-7-2/181@ : текст с изменениями на 9 июля 2020 года // Приказ : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения : 14.08.2020).

50 ФНС России. Письма. О рекомендациях по применению положений статьи 54.1 налогового кодекса Российской Федерации : Письмо ФНС России от 31.10.2017 № ЕД-4-9/22123@ // Письмо : справочная правовая система

«КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения : 14.08.2020).

51 Ювелирная онлайн-торговля: прогноз на 2020 год // Рамблер. – 2020. – URL : <https://finance.rambler.ru/other/43467205-yuvelirnaya-onlayn-torgovlya-prognoz-na-2020-god/> (дата обращения : 14.08.2020).

52 Збойков В. Анализ рынка ювелирных изделий в России 2019 // Всероссийский выставочный журнал-каталог «Экспо-Ювелир». – 2019. – URL : <https://expojeweller.ru/analytics/analiz-ryinka-yuvelirnyih-izdelij-v-rossii-2019/> (дата обращения : 14.08.2020).

53 Данные о количестве и массе изделий, опробованных и заклеянных за 2000-2019 гг. // Российская государственная пробирная палата : офиц. сайт. – 2020. – URL : [http://www.probpalata.ru/rgpp/documents/law/dokumenty\\_fku\\_probirnaya\\_palata\\_rossii/otchety/Stat2019.pdf](http://www.probpalata.ru/rgpp/documents/law/dokumenty_fku_probirnaya_palata_rossii/otchety/Stat2019.pdf) (дата обращения : 15.08.2020).

54 Аналитика: Анализ рынка ювелирных изделий в России // Ювелирный портал-сервис «Uvelir.info». – 2019. – URL : [https://uvelir.info/news/rossijane\\_razlyubili\\_yuvelirnye\\_izdelija/](https://uvelir.info/news/rossijane_razlyubili_yuvelirnye_izdelija/) (дата обращения : 14.08.2020).

55 Обзор российского рынка ювелирных изделий и прогноз перспектив его развития: июнь 2019 // Всероссийский выставочный журнал-каталог «Экспо-Ювелир». – 2019. – URL : <https://expojeweller.ru/analytics/obzor-rossijskogo-ryinka-yuvelirnyih-izdelij-i-prognoz-perspektiv-ego-razvitiya-iyun-2019/> (дата обращения : 14.08.2020).

56 Рынок ювелирных изделий России перед началом пандемии // Гильдия ювелиров России. – 2020. – URL : <https://gjr.ru/assets/files/documents/2020/prezentaciya-itogi-2020-pravka-30-04-2020.pdf> (дата обращения : 15.08.2020).

57 Розничная продажа ювелирных изделий в 2018 г. Всероссийский выставочный журнал-каталог «Экспо-Ювелир». – 2019. – URL :

<https://expojeweller.ru/analytics/roznichnaya-prodazha-yuvelirnyih-izdelij-v-2018-g/>  
(дата обращения : 14.08.2020).

58 Ювелирная отрасль России: проблемы и вызовы нового времени // Всероссийский выставочный журнал-каталог «Экспо-Ювелир». – 2018. – URL : <https://expojeweller.ru/analytics/research2018/> (дата обращения : 14.08.2020).

59 Российская Федерация. Законы. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма : Федеральный закон № 115-ФЗ : текст с изменениями на 20 июля 2020 года [принят Государственной Думой 13 июля 2001 г. : одобрен Советом Федерации 20 июля 2001 г.] // Закон : справочная правовая система «КонсультантПлюс» : [сайт]. – URL : <http://www.consultant.ru> (дата обращения 14.08.2020).

60 Налоги и доходы населения // Гильдия ювелиров России. – 2019. – URL : <https://gjr.ru/assets/files/documents/2020/nalogi-i-dohody.pdf> (дата обращения : 14.08.2020).

61 Администрация Президента РФ ответила на обращение ювелирного бизнеса // Ювелирный портал-сервис «Uvelir.info». – 2018. – URL : [https://uvelir.info/news/administraciya\\_prezidenta\\_rf\\_otvetila\\_na\\_obrashenie\\_yuvelirnogo\\_biznesa/](https://uvelir.info/news/administraciya_prezidenta_rf_otvetila_na_obrashenie_yuvelirnogo_biznesa/) (дата обращения : 14.08.2020).

62 Минфин предложил включить ювелирную отрасль в список наиболее пострадавших отраслей от коронавируса // Минфин России : офиц. сайт. – 2020. – URL : [https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id\\_4=37029-minfin\\_predlozhil\\_vklyuchit\\_yuvelirnuyu\\_otrasl\\_v\\_spisok\\_naibolyee\\_postradavshikh\\_ot\\_koronavirusa](https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=37029-minfin_predlozhil_vklyuchit_yuvelirnuyu_otrasl_v_spisok_naibolyee_postradavshikh_ot_koronavirusa) (дата обращения : 15.08.2020).

63 Минфин предложил включить ювелирную отрасль в перечень пострадавших от коронавируса // Ведомости. – 2020. – URL : <https://www.vedomosti.ru/business/news/2020/04/14/828007-minfin> (дата обращения : 15.08.2020).

64 Эксперты рассказали, как изменится ювелирная отрасль России после пандемии коронавируса // Тасс. – 2020. – URL : <https://tass.ru/ekonomika/8515371> (дата обращения : 15.08.2020).

65 Рабочая встреча с губернатором Костромской области Сергеем Ситниковым // Президент России : офиц. сайт. – 2020. – URL : <http://kremlin.ru/events/president/news/63427> (дата обращения : 15.08.2020).

66 Правительство РФ включило ювелирную торговлю в перечень пострадавших от коронавируса отраслей // Ювелирный портал-сервис «Uvelir.info». – 2020. – URL : <https://uvelir.info/news/pravitelstvo-rf-vklyuchilo-yuvelirnuyu-torgovlyu-v-v-perechen-postradavshih-ot-koronavirusa-otraslej/> (дата обращения : 15.08.2020).

67 Правительство РФ. Постановления. О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 3 апреля 2020 г. № 434 : Постановление Правительства РФ от 18.04.2020 № 540 // Постановление : официальный интернет-портал правовой информации. – 2020. – URL : <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202004200010> (дата обращения : 15.08.2020).

68 Правительство РФ. Постановления. Об утверждении перечня отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции : Постановление Правительства Российской Федерации от 03.04.2020 № 434 // Постановление : официальный интернет-портал правовой информации. – 2020. – URL : [www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru) (дата обращения : 15.08.2020).

69 Бодрова Е. Г. Анализ ценовой политики ювелирного производства (на примере бренда Wishing on a Star jewelry) // АНИ: экономика и управление. – 2018. № 1 (22). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-tsenovoy-politiki-yuvelirnogo-proizvodstva-na-primere-brenda-wishing-on-a-star-jewelry> (дата обращения: 26.06.2020).

70 Порошин В. Работа по давальческим схемам. Часть 22019 // Всероссийский выставочный журнал-каталог «Экспо-Ювелир». – 2018. № 2 (109).– URL : <https://expojeweller.ru/articles/rabota-po-davalcheskim-shemam-chast-2/> (дата обращения: 26.06.2020).

71 Захарова А. Г. Анализ налоговых обязательств субъектов малого предпринимательства // Вестник КГТУ, Серия «Экономические науки: рецензируемый периодический научный журнал» / КГТУ, 2015. № 1 (5). – С. 132-135.

72 Гильдия ювелиров России подготовила «Расчет налоговой нагрузки на участников ювелирного рынка при различных системах налогообложения» // Ювелирный портал-сервис UVELIR.info : офиц. сайт. – URL : [http://www.probpalata.ru/rgpp/documents/law/dokumenty\\_fku\\_probirnaya\\_palata\\_rossii/otchety/Stat2019.pdf](http://www.probpalata.ru/rgpp/documents/law/dokumenty_fku_probirnaya_palata_rossii/otchety/Stat2019.pdf) (дата обращения : 15.08.2020).

73 Уровень рентабельности (убыточности) проданных товаров, продукции, работ, услуг с 2017 г.// ЕМИСС Государственная статистика: офиц. сайт. – URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/58036> (дата обращения: 16.04.2020).

74 Затраты на производство и реализацию продукции // Федеральная служба государственной статистики: офиц.сайт. – URL: [https://gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/prom/zatr.htm](https://gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/zatr.htm) (дата обращения: 16.04.2020).

75 Экспорт из России. Драгоценности // Россия: Статистика внешней торговли. По данным ФТС России. URL: <https://ru-stat.com/date-M201907-202006/RU/export/world/14> (дата обращения: 16.04.2020).

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Методология исследования проблемы финансово-экономического обоснования налоговой нагрузки налогоплательщика

Этап научного исследования	Производимые виды работ	Применяемые методологические подходы и методы научного исследования	Ожидаемые результаты научного исследования
<p>Обоснование модели расчета уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль: общий подход</p>	<p>Контент-анализ критической оценки методик расчета налоговой нагрузки организаций</p>	<p>Методологические подходы философского уровня: восхождения от абстрактного к конкретному; детерминизм.</p>	<p>Финансовая модель, обосновывающая факторы, влияющие на налоговую нагрузку по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль организаций</p>
	<p>Построение финансовой модели, обосновывающей факторы, влияющие на налоговую нагрузку по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль организаций</p>	<p>Методологические подходы общенаучного уровня: формализация, моделирование, индукционно-дедукционный, анализ, сравнение. Методологические подходы частнонаучного уровня: функциональный анализ, комплексный подход</p>	
<p>Анализ особенностей функционирования организаций ювелирного сектора экономики России</p>	<p>Анализ ювелирной отрасли</p>	<p>Методологические подходы общенаучного уровня: метод конкретизации, формализации, анализа</p>	<p>Получение данных для процесса моделирования</p>
	<p>Анализ ценообразования в ювелирной отрасли</p>		
	<p>Особенности налогообложения НДС предприятий ювелирной отрасли</p>		

Этап научного исследования	Производимые виды работ	Применяемые методологические подходы и методы научного исследования	Ожидаемые результаты научного исследования
Обоснование уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль хозяйствующих субъектов ювелирной отрасли	Обоснование уровня налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов ювелирной отрасли Российской Федерации на основании статистических данных о результатах торгово-производственной деятельности организаций	Методологические подходы общенаучного уровня: метод формализации, моделирования, эксперимент	Апробация финансовой модели исчисления уровня налоговой нагрузки ювелирной организации, с учетом вида ее экономической деятельности, а также структурных особенностей производства/торговли
	Апробация разработанной финансовой модели расчета уровня налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль на основе отчетных и оперативных данных организаций ювелирной отрасли Костромской области		
Разработка предложений по оптимизации использования калькулятора по расчету налоговой нагрузки	Анализ использования Калькулятора по расчету налоговой нагрузки	Методологические подходы частнонаучного уровня: комплексный метод	Принципы построения, структура и система показателей Калькулятора по расчету налоговой нагрузки
	Предложения по оптимизации использования Калькулятора по расчету налоговой нагрузки	Методологические подходы общенаучного уровня: метод формализации, объяснения	

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Толкование термина «налоговая нагрузка» [24]

Подход	Автор	Определение термина «налоговая нагрузка»
Термины «налоговая нагрузка», «налоговое бремя», «налоговый гнет», «налоговый пресс» рассматриваются как синонимы	А. Лаффер	Уровень предельно допустимой величины налоговых изъятий у организаций в бюджет государства
	Ф. Юсти, А. Бифельд	Величина той доли свободного дохода, которая может быть обращена на удовлетворение государственных потребностей без вреда для народного хозяйства
	К. Гок	Оценка отношения бюджета к национальному доходу, зависящая от характера государственного расходного бюджета
	С. П. Колчин, С. Г. Пепеляев	Объем налоговых изъятий
	Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский	Мера, степень, уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, отвлечением их от других возможных направлений использования
	И. А. Майбурова	Важнейший фискальный показатель налоговой системы страны, характеризующий совокупное воздействие налогов на ее экономику в целом, отдельный хозяйствующий субъект или иного плательщика, определяемый как доля их доходов, уплачиваемая государству в форме налогов и платежей налогового характера
Термин «налоговое бремя» шире термина «налоговая нагрузка»	А. В. Левкин	Налоговое бремя рассматривается как часть произведенного обществом продукта, который перераспределяется посредством бюджетных механизмов, а налоговая нагрузка – экономический показатель отражения налогового бремени на предприятии
	А. Б. Паскачев, Ф. К. Садыгов, Р. С. Саакян	Налоговое бремя – это совокупный объем налогооблагаемых ресурсов предприятия с учетом макроэкономических показателей развития региона, собираемости налогов и сборов, средних налоговых издержек, а налоговая нагрузка – максимально возможная сумма мобилизации финансовых ресурсов организации, которые через систему налогообложения и в соответствии с действующим законодательством должны поступить в соответствующие бюджеты
	Д. В. Лазутина	Налоговое бремя – это, с одной стороны, отношения, возникающие между субъектами хозяйствования и государством по уплате обязательных налоговых платежей, с другой стороны – это величина, отражающая потенциально возможное воздействие государства на экономику, посредством налоговых механизмов, а налоговая нагрузка – это

		показатель, характеризующий фактический уровень воздействия
Налоговая нагрузка как самостоятельная экономическая категория	Л. М. Архипцева	Отношение общей массы налогов и сборов, уплачиваемых предприятием фискальным органам, к показателям его деятельности
	О. В. Богачева	Возможность налогов приносить доходы в бюджет, используя налогооблагаемые ресурсы
	Д. П. Черник	Обобщенный показатель, характеризующий роль налогов в жизни общества отношением сумм налогов и сборов к совокупному национальному продукту
	А. В. Брызгалин	Та часть валового внутреннего продукта, которая распределяется посредством налогов: ее уровень – измеритель налоговой системы и обеспечения оптимального ее построения
	В. Г. Пансков	Считает более логичным при определении налоговой нагрузки конкретного налогоплательщика не включать налоги и сборы, уплачиваемые населением
	Б. В. Топорнин	Отношение суммы выплаченных (начисленных) налогов и сборов к сумме выручки-нетто, прочих доходов предприятия либо отношение суммы выплаченных (начисленных) налогов и сборов к сумме добавленной стоимости

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Методики расчета налоговой нагрузки

Разработчик методики	Формула расчета	Пояснения
Департамент налоговой политики Минфина РФ	$НБ = (Н_{общ} : В_{общ}) \times 100\%$ , где $Н_{общ}$ – общая сумма налогов, тыс. руб.;  $В_{общ}$ – выручка, тыс. руб.	Тяжесть налоговой нагрузки оценивается отношением всех уплачиваемых налогов к суммарной выручке от реализации. Достоинство методики заключается в определении уровня расходов налогообложения относительно организации. При применении данной методики будет полезен расчет по отдельным видам налогов. Методика не характеризует влияние налогов на финансовое состояние хозяйствующего субъекта, что является ее недостатком
М. Н. Крейнина	$НБ = (В - С_{р} - Пч) : (В - С_{р}) \times 100\%$ , где $В$ – выручка, тыс. руб.;  $С_{р}$ - затраты за вычетом косвенных налогов, рассчитываются по формуле: $(С_{р}) = C/c$ - НДС по приобретенным ценностям, где $C/c$ - себестоимость, тыс. руб.;  $Пч$ – чистая прибыль, тыс. руб.	Расчет осуществляется сопоставлением налога и источника его уплаты. Каждая группа налогов в зависимости от источника, за счет которого они уплачиваются, имеет свой критерий оценки тяжести налогового бремени. Достоинством методики является отражение влияния прямых налогов на финансовые результаты организации. Однако методика не позволяет провести анализ воздействия косвенных налогов на финансовые результаты организации. Следовательно, НДС и акциз не принимаются к рассмотрению, как налоги, влияющие на прибыль организации
А. И. Кадушин, Н. Б. Михайлова	$ВСС = В - МЗ - АМ + Вд - Вр,$ $ДС = ВСС + АМ,$ где $В$ – выручка, тыс. руб.;  $МЗ$ – материальные затраты, тыс. руб.;	Налоговое бремя определяется по отношению к добавленной стоимости, которая является источником дохода предприятия и соответственно источником уплаты налогов и характеризует долю отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной конкретным экономическим субъектом. В связи с тем, что долевое распределение представленных компонентов на разных

Разработчик методики	Формула расчета	Пояснения
	<p>АМ – амортизация основных средств, тыс. руб.;</p> <p>Вд – внереализационные доходы, тыс. руб.;</p> <p>Вр – внереализационные расходы, тыс. руб.</p>	<p>организациях различно, авторы вводят следующие структурные коэффициенты.</p> <p><math>K_o = ДС : В,</math></p> <p><math>K_{зп} = ЗП : ДС,</math></p> <p><math>K_{ам} = АМ : ДС,</math></p> <p>где ЗП – фонд заработной платы с НДФЛ и социальных выплат, тыс. руб.;</p> <p>В – выручка, тыс. руб.;</p> <p>АМ – амортизация основных средств, тыс. руб.</p>
Е. А. Кирова	<p><math>Дн = ((НП + СО) : ВСС) \times 100\%,</math></p> <p>где Дн – относительная налоговая нагрузка;</p> <p>НП – сумма всех уплаченных налогов и социальных платежей, тыс. руб.;</p> <p>СО – затраты на оплату труда с отчислениями на страхование, тыс. руб.;</p> <p>ВСС – вновь созданная добавленная стоимость, тыс. руб.</p>	<p>Считает, что применять выручку от реализации продукции как базу для исчисления налоговой нагрузки организации недостаточно корректно.</p> <p>Прежде всего, предлагает различать абсолютную и относительную нагрузку. Налоги и сборы, подлежащие перечислению в бюджет (абсолютная налоговая нагрузка). Отношение налогов и сборов, подлежащих перечислению в бюджет, ко вновь созданной стоимости (относительная налоговая нагрузка). По методике учет отчислений на социальные нужды и недоимку в налоговой нагрузке, необходимо сравнивать с ее добавленной стоимостью. Достоинство методики заключается в том, что она позволяет производить сравнительный анализ налоговой нагрузки предприятий независимо от ее отраслевой принадлежности, а также налоговое бремя оценивается относительно источника</p>

Разработчик методики	Формула расчета	Пояснения
		уплаты. Недостаток в том, что она не позволяет прогнозировать изменения деловой активности предприятия в зависимости от количества налогов, налоговых ставок и льгот
М. И. Литвин	$T = \text{Нобщ} : \text{Собщ} \times 100\%$ , где Т – показатель налоговой нагрузки; Нобщ - сумма налогов, тыс. руб. ; Собщ - сумма источника средств для уплаты, тыс. руб.	Налоговая нагрузка – это отношение суммы налогов и других обязательных платежей (структура налоговых обязательств экономического субъекта) к размеру источника средств их уплаты (выручка от реализации, прибыль в процессе ее формирования или распределения, доход работника). Налоговая нагрузка связана с числом налогов и других обязательных платежей, механизмом их взимания, а также структурой налогов, учитывает особенности конкретного предприятия, что является достоинством данной методики. Однако использовать в составе налоговых расчетов предприятия НДФЛ является не корректно

Разработчик методики	Формула расчета	Пояснения
О. Ф. Пасько	$НН = (НП : (ДС - КБ)) \times 100 \%,$ <p>где НН – налоговая нагрузка;</p> <p>НП – налоговые платежи, тыс. руб.;</p> <p>КБ – заемные средства, тыс. руб.;</p> <p>ДС – денежные средства, тыс. руб.</p>	<p>Основные принципы методики заключаются в следующем: в расчет включаются все налоговые платежи, подлежащие перечислению организацией в бюджет и внебюджетные фонды; налог на доходы физических лиц не включается в расчет, поскольку организация выступает лишь налоговым агентом при его уплате; общим знаменателем, с которым соотносятся налоговые платежи, является добавленная стоимость продукции</p>
Т. К. Островенко	$НН = НИ / \text{Источник},$ <p>где НН – налоговая нагрузка;</p> <p>НИ – налоговые издержки, тыс. руб.;</p> <p>НН – налоговая нагрузка, тыс. руб.</p>	<p>Соотношение налоговых издержек и соответствующей группы по источнику покрытия (обобщающие и частные показатели). Автор разделил в методике показатели налоговой нагрузки на частные и обобщающие. К обобщающим показателям отнесены: налоговая нагрузка на доходы предприятия (ННд), налоговая нагрузка на собственный капитал (ННск), налоговая нагрузка на прибыль до налогообложения (ННп). Вышеуказанные показатели рассчитываются соотношением налоговых издержек, то есть, величины налогов, подлежащих уплате в бюджет, к соответствующим показателям. Достоинством методики является дифференцированный выбор способов оптимизации налоговой нагрузки за счет воздействия на различные элементы, включенные в ее расчет. Недостаток методики – она не позволяет определить совокупный уровень налоговой нагрузки</p>
Е.В. Чипуренко	$НН_{дп} = ((НО + НОА + ВП) - НВ) / ДП,$ <p>где НН<sub>дп</sub> – налоговая нагрузка на денежный поток организации;</p>	<p>Расчет налоговой нагрузки предполагает учет всех уплаченных за период налогоплательщиком обязательств по налогам и сборам, за минусом используемых льгот и применяемых вычетов в соотношении со значением суммы денежного потока организации</p>

Разработчик методики	Формула расчета	Пояснения
	<p>НО – уплаченные налоговые обязательства, тыс. руб.;</p> <p>НОА – выполненные обязательства налогового агента, тыс. руб.;</p> <p>ВП – уплаченные взносы во внебюджетные фонды, тыс. руб.;</p> <p>НВ – налоговые вычеты, на применение которых организации имеет право, тыс. руб.;</p> <p>ДП – денежный поток учреждения за период, тыс. руб.</p>	<p>за этот же период. Данная методика наиболее подходит к использованию в целях финансового и налогового планирования. Недостатком ее является то, что она не учитывает имеющиеся у налогоплательщика суммы недоимки, тем самым затрудняя построение планов реальных денежных потоков</p>
<p>О. Ю. Семенова, Н. Д. Смирнова</p>	<p><math>ПАНН = НО + НОА + ВП + ВЗ + НД,</math></p> <p><math>ПОНН = (НО + НОА + ВП + ВЗ + НД) / ДП,</math></p> <p>где ПАНН – полная абсолютная налоговая нагрузка, тыс. руб.;</p> <p>ПОНН – полная относительная налоговая нагрузка</p> <p>НО – уплаченные налоговые обязательства (за минусом имеющихся льгот и применяемых вычетов), тыс. руб.;</p> <p>НОА – выполненные обязательства налогового агента, тыс. руб.;</p>	<p>Для расчета налоговой нагрузки в целях анализа налогового бремени, оптимального планирования денежных потоков субъекта хозяйствования и планирования обязательств используется два показателя, такие как: полная абсолютная налоговая нагрузка организации; полная относительная налоговая нагрузка на денежный поток организации. Предложенные показатели можно рассчитать как по начисленным суммам, так и по фактически уплаченным платежам в бюджетную систему и внебюджетные фонды РФ. Кроме того можно проанализировать коэффициенты относительной налоговой нагрузки и налогового отвлечения денежных средств</p>

Разработчик методики	Формула расчета	Пояснения
	<p>ВП – уплаченные взносы во внебюджетные фонды, тыс. руб.;</p> <p>ВЗ – уплаченные прочие обязательные взносы организации (ФСС НС и ПЗ), тыс. руб.;</p> <p>НД – недоимка по платежам, тыс. руб.;</p>	

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

### Расчет налоговой нагрузки налогоплательщиков, налоговых агентов, плательщиков страховых взносов

№ стр.	Наименование показателя	2017 год	2018 год	2019 год
1	Сумма налога, исчисленная к уплате (декларация по форме 3-НДФЛ стр. 040 раздела 1)			
2	Общая сумма дохода, подлежащая налогообложению (декларация по форме 3-НДФЛ стр. 060 раздела 2)			
3	Сумма исчисленного налога (декларация по УСН стр. 133 р. 2.1.1, 2.1.2, стр. 273, 280 р. 2.2)			
4	Сумма полученных доходов (декларация по УСН стр. 113 р. 2.1.1, 2.1.2, стр. 213 р. 2.2)			
5	Сумма исчисленного налога (декларация по ЕСХН стр. 050 раздела 2)			
6	Сумма полученных доходов (декларация по ЕСХН стр. 010 раздела 2)			
7	Выручка (Бухгалтерская отчетность стр. 2110)			
8	Сумма НДС к уплате в бюджет (декларация по НДС стр. 040 раздела 1)			
9	Сумма налога на прибыль, исчисленная к уплате (декларация по прибыли стр. 180 Листа 02)			
10	Налоговая нагрузка ИП на общей системе налогообложения, % (стр. 1 / стр. 2 * 100)			
11	Налоговая нагрузка организации (ИП) на УСН, % (стр. 3 / стр. 4 * 100)			
12	Налоговая нагрузка организации (ИП) на ЕСХН, % (стр. 5 / стр. 6 * 100)			
13	Налоговая нагрузка организации на общем режиме налогообложения, % ((стр. 8 + 9) / стр. 7 * 100)			

## ПРИЛОЖЕНИЕ Д

### Анализ уровня налоговой нагрузки налогоплательщика, налогового агента, плательщика страховых взносов

Наименование организаций	Обозначение строки	2017 год	2018 год	2019 год	Риски
Анализируемый плательщик	Н				х
Аналогичный налогоплательщик № 1	-				х
Аналогичный налогоплательщик № 2	-				х
...	-				х
Аналогичный налогоплательщик с максимальной налоговой нагрузкой	А <sub>max</sub>				х
Средний показатель налоговой нагрузки по виду экономической деятельности	С <sub>вд</sub>				х
отклонение уровня налоговой нагрузки анализируемого налогоплательщика от максимальной налоговой нагрузки (А <sub>max</sub> - Н)	-				
отклонение уровня налоговой нагрузки анализируемого налогоплательщика от среднего показателя налоговой нагрузки по виду экономической деятельности (С <sub>вд</sub> - Н)	-				

## ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Результаты расчета среднеотраслевой налоговой нагрузки и среднеотраслевых индикаторов для среднего предприятия с видом деятельности по ОКВЭД «Производство ювелирных изделий, бижутерии и подобных товаров», осуществляемой в Костромской области при помощи Налогового калькулятора

Показатели налоговой нагрузки	Среднеотраслевая	Фактическая	Отклонение
Совокупная нагрузка (без НДС и акцизов), %	9,65	8,75	-0,90-
Совокупная нагрузка (с учетом НДС и акцизов), %	9,65	8,75	-0,90-
Нагрузка по налогу на прибыль, %	1,27	1,44	+0,17
Нагрузка по НДС, %	7,88	5,50	-2,38

Показатели	Среднеотраслевые индикаторы
Рентабельность продаж, %	11,71
Средняя заработная плата, рублей в месяц	**

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Анализ налоговой отчетности по НДС

№ строки	Наименование показателя	2017 год	2018 год	Рост, (снижение), %	За налоговые периоды 2018 года	За налоговые периоды 2019 года	Рост, (снижение), %	Наличие риска
1	Налоговая база (НБ) по декларациям по НДС							
2	Сумма НДС, исчисленная по налогооблагаемым объектам, всего							
3	Общая сумма НДС, подлежащая вычету							
4	Удельный вес вычетов НДС в исчисленной сумме НДС по налогооблагаемым объектам, % строка 3 / строка 2 * 100 %							
5	Сумма к уплате в бюджет (+)							
6	Сумма НДС к возмещению из бюджета (-)							
7	Налоговая нагрузка по НДС, % (строка 5 / строка 1) * 100 %							
8	Налоговая база по декларациям по НДС по экспортным операциям по реализации товаров (работ, услуг), облагаемым по ставке 0 %							
9	Налоговая нагрузка по НДС, % (строка 5 / (строка 1 + строка 8))							

### ПРИЛОЖЕНИЕ 3

#### Анализ бухгалтерской и налоговой отчетности в части налога на прибыль

№ строки	Наименование показателя	2017 год	2018 год	2018 к 2017, динамика	2019 год	2019 к 2018, динамика	Наличие риска
Данные отчета о финансовых результатах							
1	Выручка (за минусом НДС, акцизов)						
2	Себестоимость продаж						
3	Коммерческие расходы						
4	Управленческие расходы						
5	Прибыль (убыток) от продаж						
6	Проценты к получению						
7	Проценты к уплате						
8	Доходы от участия в других организациях						
9	Прочие доходы						
10	Прочие расходы						
11	Итого доходов (строки 1 + 6 + 9)						
12	Итого расходов (строки 2 + 3 + 4 + 7 + 10)						
13	Прибыль (убыток) до налогообложения						
14	Чистая прибыль (убыток)						

№ строки	Наименование показателя	2017 год	2018 год	2018 к 2017, динамика	2019 год	2019 к 2018, динамика	Наличие риска
Данные декларации по налогу на прибыль организаций							
15	Доходы от реализации						
16	Внереализационные доходы						
17	Расходы, уменьшающие сумму доходов от реализации						
18	Внереализационные расходы						
19	Итого доходов (строки 15 + строка 16)						
20	Итого расходов (строки 17 + строка 18)						
21	Доходы, исключаемые из прибыли						
22	Итого прибыль (убыток)						
23	Налоговая база						
24	Налоговая база для исчисления налога Декларации налогу на прибыль						
25	Сумма исчисленного налога на прибыль						
26	Налоговая нагрузка по прибыли, % (строка 25 / строка 19)						
27	Удельный вес себестоимости в выручке от продажи (строка 2 / строка 1)						
28	Удельный вес в выручке от продаж коммерческих расходов, % (строка 3 / строка 1)						

№ строки	Наименование показателя	2017 год	2018 год	2018 к 2017, динамика	2019 год	2019 к 2018, динамика	Наличие риска
29	Удельный вес в выручке от продаж управленческих расходов, % (строка 4 / строка 1)						
30	Рентабельность продаж (строка 5 / строка 2)						
31	Расхождение выручки по данным декларации и отчета о финансовых результатах (строка 19 – строка 11)						

## ПРИЛОЖЕНИЕ И

Расчет налоговой нагрузки на общей системе налогообложения по налогу на прибыль и НДС  
(изменяется фактор «Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС»)

Показатель	Ед. изм.	Номер показателя	Алгоритм расчета	1	2	3	4	5
<b>1. Доходы</b>								
Доход от продажи (выручка-брутто от реализации продукции)	руб.	1	Для демонстрации расчета - 120 руб.,	120	120	120	120	120
Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %	%	2	<i>произвольное значение</i>	1,000	5,000	9,000	13,000	17,000
Доходы не облагаем. НДС (экспорт)	руб.	3	$n.1*(100-n.2)/100$	119	114	109	104	100
Доходы облагаемые НДС за вычетом НДС	руб.	4	$(n.1*n.2/100)/(100+n.14)*100$	1	5	9	13	17
Рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к сумме расходов)	%	5	<i>произвольное значение</i>	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
<b>2. Расходы</b>								
Расходы на производство, управление и сбыт	руб.	6	$(n.3+n.4)/(1+n.5/100)$	108,91	108,18	107,45	106,73	106,00
Совокупный удельный вес расходов не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов, %	%	7	$n.8+n.9+n.10$	23,297	23,297	23,297	23,297	23,297
в том числе								

Показатель	Ед. изм.	Номер показателя	Алгоритм расчета	1	2	3	4	5
Удельный вес расходов на оплату труда в общей сумме расходов	%	8	произвольное значение	13,0000	13,0000	13,0000	13,0000	13,0000
Удельный вес расходов на амортизацию основных средств в общей сумме расходов, %	%	9	произвольное значение	7,0000	7,0000	7,0000	7,0000	7,0000
Удельный вес расходов на страховые взносы и прочие расходы в общей сумме расходов, %	%	10	произвольное значение	3,2971	3,2971	3,2971	3,2971	3,2971
Сумма расходов, не формирующих НДС к вычету	руб.	11	$n.6*n.7/100$	25,37	25,2	25,0	24,9	24,7
Удельный вес расходов формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов, %	%	12	$100-n.7$	76,703	76,703	76,703	76,703	76,703
Сумма расходов формирующих НДС к вычету	руб.	13	$n.6-n.11$	83,5	83,0	82,4	81,9	81,3
<b>3. Налоги</b>								
<b>3.1. Налог на добавленную стоимость</b>								
Ставка по налогу на добавленную стоимость	%	14	фиксированная, 20%	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
НДС исчисленный	руб.	15	$n.4*n.14/100$	0,2	1,0	1,8	2,6	3,4
НДС к вычету	руб.	16	$n.13*n.14/100$	16,7	16,6	16,5	16,4	16,3
НДС к уплате в бюджет	руб.	17	$n.15-n.16$	-16,5	-15,6	-14,7	-13,8	-12,9
Налоговая нагрузка по НДС по доходам	%	18	$n.17/n.1*100$	-13,8	-13,0	-12,2	-11,5	-10,7
Налоговая нагрузка по НДС по доходам без НДС	%	19	$n.17/(n.3+n.4)*100$	-13,779	-13,106	-12,423	-11,731	-11,030

Показатель	Ед. изм.	Номер показателя	Алгоритм расчета	1	2	3	4	5
Коэффициент уплаты НДС	%		$n.16/n.15*100$	8 353,643	1 659,572	915,786	629,715	478,265
<b>3.2. Налог на прибыль</b>								
Ставка по налогу на прибыль организаций	%	20	фиксированная, 20%	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
Налоговая база по налогу на прибыль	руб.	21	$n.3+n.4-n.6$	10,9	10,8	10,7	10,7	10,6
Налог на прибыль	руб.	22	$n.21*n.20/100$	2,2	2,2	2,1	2,1	2,1
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов	%	23	$n.22/n.1*100$	1,815	1,803	1,791	1,779	1,767
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов без НДС	%	24	$n.22/(n.3+n.4)*100$	1,818	1,818	1,818	1,818	1,818
<b>Всего налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходу от продаж</b>	%	<b>25</b>	<b><math>n.18+n.23</math></b>	<b>-11,941</b>	<b>-11,193</b>	<b>-10,446</b>	<b>-9,698</b>	<b>-8,951</b>
<b>Всего налоговая нагрузка по доходам без НДС</b>	%	<b>26</b>	<b><math>n.19+n.24</math></b>	<b>-11,961</b>	<b>-11,287</b>	<b>-10,605</b>	<b>-9,913</b>	<b>-9,212</b>
<b>4. Справочно</b>								
Сумма добавленной стоимости	руб.	27	$(n.10+n.8)*n.6/100+n.21$	28,6	28,4	28,3	28,1	27,9
Удельный вес добавленной стоимости в сумме дохода без НДС, %	%	28	$n.27/n.1*100$	23,9	23,7	23,5	23,4	23,2
Удельный вес добавленной стоимости в сумме дохода без НДС	%	29	$n.27/(n.3+n.4)*100$	23,9	23,9	23,9	23,9	23,9
Сумма НДС по ставке 20%	руб.	30	$n.27*n.14/100$	5,73	5,69	5,65	5,61	5,57

## ПРИЛОЖЕНИЕ К

Расчет налоговой нагрузки на общей системе налогообложения по налогу на прибыль и НДС

(изменяется фактор «Рентабельность проданных товаров»)

Показатель	Ед. изм.	Номер показателя	Алгоритм расчета	1	2	3	4	5
<b>1. Доходы</b>								
Доход от продажи (выручка-брутто от реализации продукции)	руб.	1	Для демонстрации расчета - 120 руб.,	120	120	120	120	120
Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %	%	2	произвольное значение	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Доходы не облагаем. НДС (экспорт)	руб.	3	$n.1*(100-n.2)/100$	0	0	0	0	0
Доходы облагаемые НДС за вычетом НДС	руб.	4	$(n.1*n.2/100)/(100+n.14)*100$	100	100	100	100	100
Рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к сумме расходов), %	%	5	произвольное значение	1,000	2,000	3,000	4,000	5,000
<b>2. Расходы</b>								
Расходы на производство, управление и сбыт	руб.	6	$(n.3+n.4)/(1+n.5/100)$	99,01	98,04	97,09	96,15	95,24
Совокупный удельный вес расходов не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов, %	%	7	$n.8+n.9+n.10$	23,297	23,297	23,297	23,297	23,297
в том числе								
Удельный вес расходов на оплату труда в общей сумме расходов	%	8	произвольное значение	13,0000	13,0000	13,0000	13,0000	13,0000

Показатель	Ед. изм.	Номер показателя	Алгоритм расчета	1	2	3	4	5
Удельный вес расходов на амортизацию основных средств в общей сумме расходов, %	%	9	произвольное значение	7,0000	7,0000	7,0000	7,0000	7,0000
Удельный вес расходов на страховые взносы и прочие расходы в общей сумме расходов, %	%	10	произвольное значение	3,2971	3,2971	3,2971	3,2971	3,2971
Сумма расходов не формирующих НДС к вычету	руб.	11	$n.6*n.7/100$	23,07	22,8	22,6	22,4	22,2
Удельный вес расходов формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов, %	%	12	$100-n.7$	76,703	76,703	76,703	76,703	76,703
Сумма расходов формирующих НДС к вычету	руб.	13	$n.6-n.11$	75,9	75,2	74,5	73,8	73,1
<b>3. Налоги</b>								
<b>3.1. Налог на добавленную стоимость</b>								
Ставка по налогу на добавленную стоимость	%	14	фиксированная, 20%	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
НДС исчисленный	руб.	15	$n.4*n.14/100$	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0
НДС к вычету	руб.	16	$n.13*n.14/100$	15,2	15,0	14,9	14,8	14,6
НДС к уплате в бюджет	руб.	17	$n.15-n.16$	4,8	5,0	5,1	5,2	5,4
Налоговая нагрузка по НДС по доходам	%	18	$n.17/n.1*100$	4,0	4,1	4,3	4,4	4,5
Налоговая нагрузка по НДС по доходам без НДС,%	%	19	$n.17/(n.3+n.4)*100$	4,811	4,960	5,106	5,249	5,390
Коэффициент уплаты НДС	%		$n.16/n.15*100$	75,943	75,199	74,469	73,753	73,050
<b>3.2. Налог на прибыль</b>								
Ставка по налогу на прибыль организаций	%	20	фиксированная, 20%	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000

Показатель	Ед. изм.	Номер показателя	Алгоритм расчета	1	2	3	4	5
Налоговая база по налогу на прибыль	руб.	21	$n.3+n.4-n.6$	1,0	2,0	2,9	3,8	4,8
Налог на прибыль	руб.	22	$n.21*n.20/100$	0,2	0,4	0,6	0,8	1,0
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов	%	23	$n.22/n.1*100$	0,2	0,3	0,5	0,6	0,8
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов без НДС, %	%	24	$n.22/(n.3+n.4)*100$	0,198	0,392	0,583	0,769	0,952
<b>Всего налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходу от продаж</b>	%	<b>25</b>	<b><math>n.18+n.23</math></b>	<b>4,174</b>	<b>4,460</b>	<b>4,741</b>	<b>5,016</b>	<b>5,285</b>
<b>Всего налоговая нагрузка по доходам без НДС, %</b>	%	<b>26</b>	<b><math>n.19+n.24</math></b>	<b>5,009</b>	<b>5,352</b>	<b>5,689</b>	<b>6,019</b>	<b>6,342</b>
<b>4. Справочно</b>								
Сумма добавленной стоимости	руб.	27	$(n.10+n.8)*n.6/100+n.21$	17,1	17,9	18,7	19,5	20,3
Удельный вес добавленной стоимости в сумме дохода без НДС, %	%	28	$n.27/n.1*100$	14,3	14,9	15,6	16,3	16,9
Удельный вес добавленной стоимости в сумме дохода без НДС	%	29	$n.27/(n.3+n.4)*100$	17,1	17,9	18,7	19,5	20,3
Сумма налога на НДС по ставке 20%	руб.	30	$n.27*n.14/100$	3,43	3,59	3,75	3,90	4,06

## ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Расчет налоговой нагрузки на общей системе налогообложения по налогу на прибыль и НДС  
(изменяется фактор «Доля расходов, не формирующих НДС к вычету к общей сумме расходов»)

Показатель	Ед. изм.	Номер показателя	Алгоритм расчета	1	2	3	4	5
<b>1. Доходы</b>								
Доход от продажи (выручка-брутто от реализации продукции)	руб.	1	Для демонстрации расчета - 120 руб.,	120	120	120	120	120
Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %	%	2	произвольное значение	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
Доходы не облагаем. НДС (экспорт)	руб.	3	$n.1*(100-n.2)/100$	0	0	0	0	0
Доходы облагаемые НДС за вычетом НДС	руб.	4	$(n.1*n.2/100)/(100+n.14)*100$	100	100	100	100	100
Рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к сумме расходов)	%	5	произвольное значение	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
<b>2. Расходы</b>								
Расходы на производство, управление и сбыт	руб.	6	$(n.3+n.4)/(1+n.5/100)$	90,91	90,91	90,91	90,91	90,91
Совокупный удельный вес расходов не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов, %	%	7	$n.8+n.9+n.10$	2,254	5,761	9,268	12,775	16,283
в том числе								
Удельный вес расходов на оплату труда в общей сумме расходов	%	8	произвольное значение	1,0000	3,0000	5,0000	7,0000	9,0000

Показатель	Ед. изм.	Номер показателя	Алгоритм расчета	1	2	3	4	5
Удельный вес расходов на амортизацию основных средств в общей сумме расходов, %	%	9	произвольное значение	1,0000	2,0000	3,0000	4,0000	5,0000
Удельный вес расходов на страховые взносы и прочие расходы в общей сумме расходов, %	%	10	произвольное значение	0,2536	0,7609	1,2681	1,7754	2,2826
Сумма расходов не формирующих НДС к вычету	руб.	11	$n.6*n.7/100$	2,05	5,2	8,4	11,6	14,8
Удельный вес расходов формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов, %	%	12	$100-n.7$	97,7	94,2	90,7	87,2	83,7
Сумма расходов формирующих НДС к вычету	руб.	13	$n.6-n.11$	88,9	85,7	82,5	79,3	76,1
<b>3. Налоги</b>								
<b>3.1. Налог на добавленную стоимость</b>								
Ставка по налогу на добавленную стоимость	%	14	фиксированная, 20%	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
НДС исчисленный	руб.	15	$n.4*n.14/100$	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0
НДС к вычету	руб.	16	$n.13*n.14/100$	17,8	17,1	16,5	15,9	15,2
НДС к уплате в бюджет	руб.	17	$n.15-n.16$	2,2	2,9	3,5	4,1	4,8
Налоговая нагрузка по НДС по доходам	%	18	$n.17/n.1*100$	1,9	2,4	2,9	3,5	4,0
Налоговая нагрузка по НДС по доходам без НДС	%	19	$n.17/(n.3+n.4)*100$	2,2	2,9	3,5	4,1	4,8
Коэффициент уплаты НДС	%		$n.16/n.15*100$	88,860	85,672	82,484	79,295	76,107
<b>3.2. Налог на прибыль</b>								
Ставка по налогу на прибыль организаций	%	20	фиксированная, 20%	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000

Показатель	Ед. изм.	Номер показателя	Алгоритм расчета	1	2	3	4	5
Налоговая база по налогу на прибыль	руб.	21	$n.3+n.4-n.6$	9,1	9,1	9,1	9,1	9,1
Налог на прибыль	руб.	22	$n.21*n.20/100$	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов	%	23	$n.22/n.1*100$	1,515	1,515	1,515	1,515	1,515
Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов без НДС	%	24	$n.22/(n.3+n.4)*100$	1,818	1,818	1,818	1,818	1,818
<b>Всего налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходу от продаж</b>	%	<b>25</b>	<b><math>n.18+n.23</math></b>	<b>3,372</b>	<b>3,903</b>	<b>4,435</b>	<b>4,966</b>	<b>5,497</b>
<b>Всего налоговая нагрузка по доходам без НДС</b>	%	<b>26</b>	<b><math>n.19+n.24</math></b>	<b>4,046</b>	<b>4,684</b>	<b>5,321</b>	<b>5,959</b>	<b>6,597</b>
<b>4. Справочно</b>								
Сумма добавленной стоимости	руб.	27	$(n.10+n.8)*n.6/100+n.21$	10,2	12,5	14,8	17,1	19,3
Удельный вес добавленной стоимости в сумме дохода без НДС, %	%	28	$n.27/n.1*100$	8,5	10,4	12,3	14,2	16,1
Удельный вес добавленной стоимости в сумме дохода без НДС	%	29	$n.27/(n.3+n.4)*100$	10,2	12,5	14,8	17,1	19,3
Сумма НДС по ставке 20%	руб.	30	$n.27*n.14/100$	2,05	2,50	2,96	3,41	3,87

## ПРИЛОЖЕНИЕ М

Исходные данные для регрессионного анализа влияния на налоговую нагрузку по НДС и налогу на прибыль трех факторов (транспонированная таблица)

Показатель	Доход от продажи (выручка-брутто от реализации и продукции)	Удельный вес расходов на амортизацию основных средств в общей сумме расходов, %	Удельный вес расходов на страховые взносы и прочие расходы в общей сумме расходов, %	Сумма расходов не формирующих НДС к вычету	Удельный вес расходов формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов, %	Сумма расходов формирующих НДС к вычету	Ставка по НДС	НДС исчисленный	НДС к вычету	НДС к уплате в бюджет
1	120 000	7,0000	3,2971	21 179,18	76,703	69 729,9	20,000	20 000,0	13 946,0	6 054,0
2	126 000	3,0000	2,2826	13 470,3	85,717	80 842,2	20,000	20 370,0	16 168,4	4 201,6
3	132 300	10,0000	2,5362	22 056,4	77,464	75 814,6	20,000	20 727,0	15 162,9	5 564,1
4	138 915	4,0000	2,7899	18 073,0	82,210	83 518,6	20,000	21 068,8	16 703,7	4 365,1
5	145 861	8,0000	3,0435	24 306,5	76,957	81 174,7	20,000	21 392,9	16 234,9	5 158,0
6	160 000	12,0000	3,2971	32 384,5	71,703	82 060,0	20,000	22 666,7	16 412,0	6 254,7
7	175 000	13,0000	3,5507	37 833,6	69,449	86 005,1	20,000	23 916,7	17 201,0	6 715,6
8	12 000	14,0000	3,8043	2 756,6	67,196	5 646,6	20,000	1 580,0	1 129,3	450,7
9	12 600	5,0000	4,0580	2 188,4	74,942	6 544,9	20,000	1 596,0	1 309,0	287,0
10	50 000	6,0000	4,3116	9 370,6	72,688	24 939,3	20,000	6 083,3	4 987,9	1 095,5
11	52 500	12,0000	4,5652	11 632,5	65,435	22 021,3	20,000	8 750,0	4 404,3	4 345,7
12	55 125	13,0000	4,8188	12 890,3	63,181	22 119,7	20,000	8 911,9	4 423,9	4 487,9
13	57 881	14,0000	5,0725	14 233,2	60,928	22 194,5	20,000	9 068,1	4 438,9	4 629,2
14	60 775	3,0000	5,3261	11 117,5	70,674	26 792,5	20,000	9 217,6	5 358,5	3 859,1
15	63 814	8,0000	5,5797	14 039,7	64,420	25 420,2	20,000	9 359,4	5 084,0	4 275,4

16	67 005	9,0000	5,8333	15 542,1	62,167	25 538,3	20,000	9 492,3	5 107,7	4 384,7
17	70 355	4,0000	6,0870	14 580,5	65,913	28 194,0	20,000	9 615,2	5 638,8	3 976,4
18	200 000	5,0000	6,3406	42 060,9	63,659	73 679,9	20,000	33 333,3	14 736,0	18 597,4
19	210 000	6,0000	6,5942	46 537,7	61,406	74 044,5	20,000	33 950,0	14 808,9	19 141,1
20	220 500	20,0000	6,8478	67 657,2	46,152	57 988,0	20,000	34 545,0	11 597,6	22 947,4
21	231 525	21,0000	7,1014	73 459,4	43,899	57 480,9	20,000	35 114,6	11 496,2	23 618,4
22	243 101	12,0000	7,3551	65 994,0	51,645	70 483,9	20,000	35 654,9	14 096,8	21 558,1
23	400 000	13,0000	7,6087	112 828,9	49,391	110 114,8	20,000	56 666,7	22 023,0	34 643,7
24	420 000	30,0000	7,8623	160 060,7	31,138	72 375,2	20,000	57 400,0	14 475,0	42 925,0
25	441 000	31,0000	8,1159	172 359,4	28,884	70 004,5	20,000	58 065,0	14 000,9	44 064,1
26	463 050	22,0000	8,3696	160 165,4	36,630	92 582,7	20,000	58 653,0	18 516,5	40 136,5
27	1 000 000	23,0000	8,6232	355 796,5	34,377	186 384,6	20,000	121 666,7	37 276,9	84 389,7
28	800 000	3,0000	2,0000	84 848,5	86,000	521 212,1	20,000	133 333,3	104 242,4	29 090,9

Показатель	Налоговая нагрузка по НДС по доходам	Налоговая нагрузка по НДС по доходам без НДС	Коэффициент уплаты НДС	Ставка по налогу на прибыль организаций	Налоговая база по налогу на прибыль	Налог на прибыль	Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов	Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов без НДС	Всего налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходу от продаж	Совокупная налоговая нагрузка по НДС и налогу на прибыль к сумме доходов без НДС, %
1	5,045	6,054	69,730	20,000	9 090,9	1 818,2	1,515	1,818	6,560	7,872
2	3,335	3,978	79,374	20,000	11 317,5	2 263,5	1,796	2,143	5,131	6,120

Показатель	Налоговая нагрузка по НДС по доходам	Налоговая нагрузка по НДС по доходам без НДС	Коэффициент уплаты НДС	Ставка по налогу на прибыль организаций	Налоговая база по налогу на прибыль	Налог на прибыль	Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов	Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов без НДС	<b>Всего налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходу от продаж</b>	Совокупная налоговая нагрузка по НДС и налогу на прибыль к сумме доходов без НДС, %
3	4,206	4,987	73,155	20,000	13 701,9	2 740,4	2,071	2,456	<b>6,277</b>	7,443
4	3,142	3,704	79,282	20,000	16 254,7	3 250,9	2,340	2,759	<b>5,482</b>	6,463
5	3,536	4,144	75,889	20,000	18 986,6	3 797,3	2,603	3,051	<b>6,140</b>	7,195
6	3,909	4,554	72,406	20,000	22 888,9	4 577,8	2,861	3,333	<b>6,770</b>	7,888
7	3,838	4,445	71,921	20,000	27 244,5	5 448,9	3,114	3,607	<b>6,951</b>	8,052
8	3,756	4,325	71,476	20,000	2 016,8	403,4	3,361	3,871	<b>7,117</b>	8,196
9	2,278	2,608	82,017	20,000	2 270,7	454,1	3,604	4,127	<b>5,882</b>	6,735
10	2,191	2,494	81,992	20,000	9 606,8	1 921,4	3,843	4,375	<b>6,034</b>	6,869
11	8,278	9,933	50,334	20,000	10 096,2	2 019,2	3,846	4,615	<b>12,124</b>	14,548
12	8,141	9,711	49,641	20,000	11 203,2	2 240,6	4,065	4,848	<b>12,206</b>	14,560
13	7,998	9,483	48,951	20,000	12 385,4	2 477,1	4,280	5,075	<b>12,277</b>	14,558
14	6,350	7,485	58,134	20,000	13 647,6	2 729,5	4,491	5,294	<b>10,841</b>	12,779
15	6,700	7,851	54,320	20,000	14 994,8	2 999,0	4,700	5,507	<b>11,399</b>	13,358
16	6,544	7,624	53,808	20,000	16 432,1	3 286,4	4,905	5,714	<b>11,449</b>	13,338
17	5,652	6,547	58,645	20,000	17 965,3	3 593,1	5,107	5,915	<b>10,759</b>	12,462
18	9,299	11,158	44,208	20,000	50 925,9	10 185,2	5,093	6,111	<b>14,391</b>	17,270
19	9,115	10,873	43,620	20,000	55 467,8	11 093,6	5,283	6,301	<b>14,397</b>	17,174
20	10,407	12,340	33,572	20,000	60 309,7	12 061,9	5,470	6,486	<b>15,877</b>	18,827
21	10,201	12,025	32,739	20,000	65 470,1	13 094,0	5,656	6,667	<b>15,857</b>	18,692

Показатель	Налоговая нагрузка по НДС по доходам	Налоговая нагрузка по НДС по доходам без НДС	Коэффициент уплаты НДС	Ставка по налогу на прибыль организаций	Налоговая база по налогу на прибыль	Налог на прибыль	Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов	Налоговая нагрузка по налогу на прибыль к сумме доходов без НДС	<b>Всего налоговая нагрузка по налогу на добавленную стоимость и налогу на прибыль по отношению к доходу от продаж</b>	Совокупная налоговая нагрузка по НДС и налогу на прибыль к сумме доходов без НДС, %
<b>22</b>	8,868	10,392	39,537	20,000	70 968,5	14 193,7	5,839	6,842	<b>14,707</b>	17,234
<b>23</b>	8,661	10,090	38,864	20,000	120 389,6	24 077,9	6,019	7,013	<b>14,680</b>	17,103
<b>24</b>	10,220	11,838	25,218	20,000	130 164,1	26 032,8	6,198	7,179	<b>16,419</b>	19,018
<b>25</b>	9,992	11,507	24,112	20,000	140 571,1	28 114,2	6,375	7,342	<b>16,367</b>	18,849
<b>26</b>	8,668	9,925	31,570	20,000	151 648,9	30 329,8	6,550	7,500	<b>15,218</b>	17,425
<b>27</b>	8,439	9,608	30,639	20,000	336 152,3	67 230,5	6,723	7,654	<b>15,162</b>	17,262
<b>28</b>	3,636	4,364	78,182	20,000	60 606,1	12 121,2	1,515	1,818	<b>5,152</b>	6,182

## ПРИЛОЖЕНИЕ Н

Вывод итогов регрессионного анализа влияния факторов на совокупную налоговую нагрузку по НДС и налогу на прибыль к сумме доходов без НДС

<i>Регрессионная статистика</i>	
Множественный R	0,99787637
R-квадрат	0,99575724
Нормированный R-квадрат	0,99501937
Стандартная ошибка	0,34002733
Наблюдения	28
Дисперсионный анализ	
	<i>df</i>
Регрессия	4
Остаток	23
Итого	27
<i>Коэффициенты</i>	
Y-пересечение	-19,1037645
Доход от продажи (выручка-брутто от реализации продукции)	-1,8636E-06
Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %	0,22640461
Рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к сумме расходов)	0,21828612
Совокупный удельный вес расходов не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов, %	0,11982494
<b>ВЫВОД ИТОГОВ регрессионного анализа влияния факторов на налоговую нагрузку по НДС к сумме доходов без НДС</b>	
<i>Регрессионная статистика</i>	
Множественный R	0,99781484
R-квадрат	0,99563445
Нормированный R-квадрат	0,99487522
Стандартная ошибка	0,22951864
Наблюдения	28
Дисперсионный анализ	
	<i>df</i>

Регрессия	4
Остаток	23
Итого	27
	<i>Коэффициенты</i>
У-пересечение	-20,3549652
Доход от продажи (выручка-брутто от реализации продукции)	-1,2138E-06
Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %	0,22794029
Рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к сумме расходов)	0,09534843
Совокупный удельный вес расходов не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов, %	0,12791095
<b>ВЫВОД ИТОГОВ</b> регрессионного анализа влияния факторов на совокупную налоговую нагрузку по налогу на прибыль к сумме доходов без НДС	
<i>Регрессионная статистика</i>	
Множественный R	0,99824267
R-квадрат	0,99648842
Нормированный R-квадрат	0,99587772
Стандартная ошибка	0,1182589
Наблюдения	28
Дисперсионный анализ	
	<i>df</i>
Регрессия	4
Остаток	23
Итого	27
	<i>Коэффициенты</i>
У-пересечение	1,25120064
Доход от продажи (выручка-брутто от реализации продукции)	-6,4977E-07
Доля дохода от продажи товара, облагаемого НДС (реализация на внутреннем рынке), %	-0,00153568
Рентабельность проданных товаров (соотношение прибыли от продаж к сумме расходов)	0,12293769
Совокупный удельный вес расходов не формирующих НДС к вычету в общей сумме расходов, %	-0,00808602