**Курсовая работа**

**Тема: Применение различных методик по оценке налоговой нагрузки для хозяйствующих субъектов**

**Содержание**

Введение

Глава 1. Методики оценки налоговой нагрузки

1.1 Налоговая нагрузка у данного налогоплательщика ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (виду экономической деятельности)

1.2 Осуществление организацией финансово-хозяйственной деятельности с убытком в течение 2-х и более календарных лет

1.3 Доля вычетов по НДС от суммы начисленного налога равна либо превышает 89 % за 12 месяцев

1.4 Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг)

1.5 Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте Российской Федерации

1.6 Неоднократное приближение к предельному значению установленных НК РФ величин показателей, предоставляющих право применять спецрежимы (УСН, сельхозналог, ЕНВД)

1.7 НДФЛ: Отражение индивидуальным предпринимателем суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода, полученного за год

1.8 Построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с контрагентами-перекупщиками

1.9 Непредставление налогоплательщиком пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности

1.10 Неоднократная (2 и более раза) «миграция» между налоговыми органами

1.11 Отклонение как минимум на 10 % уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики

1.12 Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском

Глава 2. Практическая часть

2.1 Налоговая нагрузка торговой организации ООО «Дельта», занимающейся оптовой торговлей: анализ и возможные решения

2.2 Налоговая нагрузка торговой организации ООО «Гамма», занимающейся розничной торговлей: анализ и возможные решения

2.2.1 Расчет налогов организации и предпринимателя в режиме «единого налога на вмененный доход»

2.2.2 Расчет налогов организации и предпринимателя на общем режиме

2.2.3 Расчет налогов розничного продавца в режиме «упрощенной системы налогообложения»

Заключение

Список использованной литературы

налоговая нагрузка торговая организация

Введение

Актуальность исследования. Налоговая нагрузка - это экономический показатель, характеризующий налоговую систему государства. Вопросы определения сущности, содержания и показателей налоговой нагрузки приобретают особую актуальность в периоды реформирования налогообложения. Традиционно понятие налоговой нагрузки используется при сравнении налоговых систем различных стран или этапов развития налоговой системы отдельного государства. Налоги являются инструментом формирования денежных фондов государства и представляют собой форму отчуждения денежных средств юридических и физических лиц в бюджеты различного уровня или во внебюджетные фонды. Соответственно налоги оказывают влияние на условия и результаты хозяйственной деятельности предприятий. Такая роль налогов обусловлена фискальной и регулирующей (стимулирующей) функциями налогов. В краткосрочном периоде эти две функции воспринимаются как противоположные, т.е. при выполнении налогами преимущественно фискальной функции, регулирующая (стимулирующая) функция не может быть реализована в полной мере. В долгосрочном периоде, напротив, только реализация регулирующей функции обеспечивает выполнение налогами фискальной функции, т.е. без развития налоговой базы невозможно формирование денежных фондов государства. Следовательно, налоговая система не может функционировать эффективно без учета того влияния, которое налоги оказывают на экономическое и финансовое состояние налогоплательщиков. Налоговая система предполагает согласование интересов государства и налогоплательщиков.

В настоящее время понятие налоговая нагрузка используется также при обсуждении таких актуальных вопросов экономики и политики, как оценка результатов мероприятий налоговой реформы; определение налогового потенциала сырьевых отраслей экономики; оценка условий развития малого бизнеса; анализ факторов, влияющих на темпы экономического роста.

В теории финансов четко не определены границы использования понятия налоговой нагрузки. На наш взгляд, в условиях, когда уровень налоговой нагрузки используется в качестве критерия оценки результатов налоговой реформы, необходимо исследование достоверности и достаточности информации, используемой для расчета показателей налоговой нагрузки.

Различия в условиях развития разных секторов экономики, таких как сырьевые отрасли и отрасли, работающие на внутренний рынок, проявляются также в дифференцированном уровне налоговой нагрузки. Поэтому необходима разработка методических положений для оценки налоговой нагрузки в условиях дифференцированного влияния действующего налогового законодательства на различные отрасли экономики.

Разработка более совершенной методики оценки налоговой нагрузки является условием принятия адекватных управленческих решений, обеспечивающих развитие экономики, в том числе приоритетных видов деятельности, для преодоления зависимости российской экономики от добычи и вывоза углеводородного сырья.

Решение вышеназванных проблем приобретает особую значимость в связи с дальнейшим развитием и реформированием налоговой системы и определяет актуальность темы диссертационного исследования.

Цель курсовой — оценит налоговую нагрузку организаций на примере предприятия ООО «Дельта» и ООО «Гамма».

Для достижения цели были сформулированы следующие задачи:

- выполнить расчет налоговой нагрузки предприятия ООО «Дельта»

- выполнить расчет налоговой нагрузки предприятия ООО «Гамма».

Объект изучения - предприятие.

Предмет — процесс оценки налоговой нагрузки.

В процессе подготовки реферата использовалась нормативно-правовые источники, специализированная литература, отчетная бухгалтерская документация.

**Глава 1. Методики оценки налоговой нагрузки**

### 1.1 Налоговая нагрузка у данного налогоплательщика ниже ее среднего уровня по хозяйствующим субъектам в конкретной отрасли (виду экономической деятельности)

Данный критерий применяется только для организаций, использующих общий режим налогообложения.

Нагрузка определяется в процентах как соотношение суммы уплаченных налогов к выручке организаций, очищенной от НДС и акцизов. В расчет не включаются Страховые взносы в Пенсионный фонд и на травматизм, а также налоги, которые организация удерживает и перечисляет в бюджет как налоговый агент (НДФЛ и удержанный с других лиц НДС).

Уровни среднеотраслевых налоговых нагрузок опубликованы в приложении к приказу о принятии Концепции. Обращаем ваше внимание на то, что в расчет берутся уплаченные, а не начисленные налоги. В связи с этим советуем проводить сверки с налоговой, чтобы ваши деньги не «висели в невыясненных поступлениях», а были учтены налоговым инспектором при расчете критерия. Уменьшение нагрузки может быть вызвано и вполне законными обстоятельствами. Например, организация выходит на рынок с новым товаром, назначая минимальную наценку на него, или реализует залежалый товар с большими скидками. Причину всегда можно найти, но для начала следует самим проверить свою налоговую нагрузку.

###

### 1.2 Осуществление организацией финансово-хозяйственной деятельности с убытком в течение 2-х и более календарных лет

По мнению налоговых органов, убыток в финансовой деятельности без выраженных в течение нескольких календарных лет тенденций к его погашению или уменьшению - это наиболее вероятный признак искажения показателей деятельности, с целью занижения налогов.

Очевидно, что при открытии бизнеса убытки возможны, но работать с ними можно только до тех пор, пока предприятие выходит на запланированные обороты.

В настоящее время доля убыточных предприятий в общем количестве юридических лиц достаточно велика – это 21%. Всех проверить не по силам, поэтому одним из методов работы налоговых органов с такими организациями в настоящий момент является приглашение на комиссии, созданные в Управлениях и инспекциях ФНС субъектов РФ для выяснения причин убыточности. При отборе кандидатов на комиссию дополнительным аргументом является наличие соответствий и другим критериям из Концепции.

###

### 1.3 Доля вычетов по НДС от суммы начисленного налога равна либо превышает 89 % за 12 месяцев

Критерий рассчитывается на основании данных Деклараций по НДС, и представляет собой отношение общей суммы НДС, подлежащей вычету (раздел 3, стр. 340 гр. 6) к сумме начисленного НДС (раздел 3 стр. 180 гр. 6)., умноженное на 100%. Результат не должен быть больше 89%

На сегодня уровень в 89% не зависит от сферы деятельности, хотя понятно, что в оптовой торговле НДС к вычету выше, а в сфере услуг – ниже этого порога. Нужно сказать, что в настоящий момент ФНС все-таки ведет работу по дифференциации данного критерия.

К сожалению, ФНС не делает исключений для предприятий реализующих по 0%-й и 10%-ой ставкам, а у них вычеты зачастую больше всего начисленного налога. Такие плательщики автоматически официально вносятся в число тех, у кого в любой момент вероятна выездная проверка. Единственным ограничением является пункт 5 статьи 89 НК РФ, в соответствии с которым за год обычно допускаются лишь две подобные ревизии. Увеличить их количество вправе руководитель ФНС России, но подобное решение - редчайший случай.

Вне зависимости от сферы деятельности большие вычеты могут быть вызваны следующим рядом причин: покупкой и вводом в эксплуатацию дорогого оборудования, увеличением запасов ТМЦ, оплатой дорогостоящих услуг.

Отчасти этот показатель может быть спланирован, но нужно ли это делать, и в какой степени – зависит от конкретной ситуации. Дополнительным ориентиром может служить расчет средней доли вычетов по НДС по вашему региону (данные могут быть получены из отчетности ФНС по форме 1-НДС, регулярно публикуемой на сайтах региональных налоговых управлений).

###

### 1.4 Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг)

Дополнительная формулировка: «Несоответствие темпов роста расходов по сравнению с темпом роста доходов по данным налоговой отчетности с темпами роста расходов по сравнению с темпом роста доходов, отраженными в финансовой отчетности».

Фактически данный критерий имеет в виду проверку двух показателей:

1) Налоговые расходы не должны расти быстрее налоговых доходов («Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг)»).

Темп роста рассчитывается как отношение текущего показателя к базовому (например, показателя за прошлый год и за текущий год). Налоговые доходы и расходы определяются из декларации по прибыли по строкам 010, 020, 030, 040 Листа 02.

Следует проанализировать структуру доходов и расходов и выяснить причины расхождений. Возможные причины: цены на выпускаемую продукцию увеличиваются не так существенно, как на необходимое сырье и комплектующие. Можно сослаться на рост и других затрат: зарплаты персонала, коммунальных расходов и пр. Документы, которые пригодятся в подобной ситуации: статистические справочники, сведения с бирж, счета контрагентов, прайс-листы поставщиков и т. д. Кроме того, в качестве аргументов можно использовать такие события, как единовременная оплата значительных косвенных расходов, временное прекращение отгрузки товара.

2) Пропорция между расходами и доходами, отраженными в налоговой и финансовой отчетности должна сохраняться («Несоответствие темпов роста расходов по сравнению с темпом роста доходов по данным налоговой отчетности с темпами роста расходов по сравнению с темпом роста доходов, отраженными в финансовой отчетности»): Бухгалтерские доходы и расходы определяются из формы 2 суммированием строк (010, 060, 080, 090) и (020, 030, 040, 070, 100) графы 3. Затем сопоставляются полученные итоги. Данные несоответствия могут быть вызваны операциями, по-разному отражаемыми в бухгалтерском и налоговом учете (оценка ТМЦ, амортизация основных средств и т. д.). Правила прописываются в «Приказе об учетной политике предприятия», принимая во внимание потребности организации. С одной стороны ей может быть выгодно показать более доходную финансовую отчетность для инвесторов или банка, с другой – на определенном этапе законно уменьшить налог на прибыль.

###

### 1.5 Выплата среднемесячной заработной платы на одного работника ниже среднего уровня по виду экономической деятельности в субъекте Российской Федерации

Информацию о статистических показателях среднего уровня заработной платы по виду экономической деятельности в городе, районе или в целом по субъекту Российской Федерации предлагается получать из органов статистики (в частности, с официальных интернет-сайтов, из статистических сборников и по запросам), а также из органов МНС РФ.

Среднюю заработную плату налоговые органы обычно рассчитывают на основании данных налоговой декларации или расчета авансовых платежей по страховым взносам в ПФ, т. к. она сдается всеми организациями (и на УСН, и на ЕНВД), причем эти отчеты сдаются ежеквартально. Из этого отчета берется налоговая база. А среднесписочная численность определяется из формы 4-ФСС, поскольку в отчетах в ПФ содержится просто количество работающих человек.

В том случае, если этот критерий заинтересовал налоговые органы, нужно привести максимальное количество фактов и документов, показывающих оправданность невысоких доходов персонала. Возможные причины низкой заработной платы:

неполный рабочий день сотрудников (это должно быть видно из табелей учета рабочего времени);

недолгий опыт работы в компании;

низкая квалификация персонала (об этом, в частности, свидетельствует трудовой стаж).

###

### 1.6 Неоднократное приближение к предельному значению установленных НК РФ величин показателей, предоставляющих право применять спецрежимы (УСН, сельхозналог, ЕНВД)

В части специальных налоговых режимов принимается во внимание приближение (менее 5%) к предельному значению установленных Налоговым кодексом Российской Федерации величин показателей, влияющих на исчисление налога для налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы налогообложения (2 и более раза в течение календарного года).

Для ЕСХН – доля дохода от реализации произведенной сельскохозяйственной продукции составляет не менее 70 процентов. Данные о сельскохозяйственной выручке берутся из декларации по ЕСХН, об общей выручке – из отчета о прибылях и убытках.

Для УСН:

доля участия других организаций составляет не более 25 процентов (проверяется по реестру юридических лиц);

средняя численность работников за налоговый (отчетный) период составляет не более 100 человек (проверяется по форме 4-ФСС). При приближении к этому критерию возможна проверка, в ходе которой чиновники будут искать недочеты в кадровых документах, особенно связанных с увольнением (возможное искажение численности персонала);

остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов составляет не более 100 млн. рублей (по сдаваемой отчетности проверку выполнить невозможно, в декларациях по УСН нет такого показателя, а баланс не сдается); налоговая может потребовать инвентарную ведомость основных средств;

предельный размер доходов по итогам года не более 24,8 млн. рублей (проверяется по декларации УСН).

Для ЕНВД:

площадь торгового зала магазина или павильона по каждому объекту организации розничной торговли составляет не более 150 кв. метров;

площадь зала обслуживания посетителей по каждому объекту организации общественного питания составляет не более 150 кв. метров;

количество имеющихся автотранспортных средств, предназначенных для оказания автотранспортных услуг, составляет не более 20 единиц;

общая площадь спальных помещений в каждом объекте, используемом для оказания услуг по временному размещению и проживанию, не более 500 кв. метров.

Проверка может производиться как на соответствие предельным показателям, так и на участие в схемах «ухода от налогов». Логика налоговиков в данном случае такова – если предприятие только-только вписывается в показатели, то возможно, или оно уже выходило за рамки, или создано специально, лишь с целью получения налоговой выгоды.

Проверка производится по данным представленной декларации, дополнительно могут быть затребованы подтверждающие документы (договоры аренды, разрешительные, правоустанавливающие документы, журналы учета путевых листов и другие документы).

###

### 1.7 НДФЛ: Отражение индивидуальным предпринимателем суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода, полученного за год

Достаточно спорное соотношение: если для организаций критерием риска налогового правонарушения является неоднократное получение убытка, то для индивидуальных предпринимателей таким критерием является минимальная прибыль по итогам календарного года. Очевидно, ФНС уверенна, что какая-то сумма, должна оставаться в распоряжении предпринимателя на личные расходы.

### 1.8 Построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения договоров с контрагентами-перекупщиками

Здесь налоговые органы ссылаются на Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.06 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды». В соответствии с этим Постановлением:

налоговая выгода может быть признана необоснованной, если для целей налогообложения учтены операции, проведенные не в соответствии с их действительным экономическим смыслом или не обусловленные разумными экономическими или иными причинами (целями делового характера);

налоговая выгода не может быть признана обоснованной и в случаях, если она получена налогоплательщиком вне связи с осуществлением реальной деятельности.

Сформулированы критерии, по которым судьи арбитражных судов могут прийти к выводу о необоснованности налоговой выгоды:

невозможность реального осуществления налогоплательщиком указанных им операций с учетом времени, места нахождения имущества или объема материальных ресурсов, экономически необходимых для производства товаров, выполнения работ или оказания услуг;

отсутствие необходимых условий для достижения результатов соответствующей экономической деятельности из-за отсутствия управленческого или технического персонала, основных средств, производственных активов, складских помещений, транспортных средств;

учет для целей налогообложения только тех хозяйственных операций, которые непосредственно связаны с возникновением налоговой выгоды, если для данного вида деятельности также требуется совершение и учет иных хозяйственных операций;

совершение операций с товаром, который не производился или не мог быть произведен в объеме, указанном налогоплательщиком в документах бухгалтерского учета.

Как видно, приведенные высшей судебной инстанцией формулировки весьма размыты. Налоговики могут истолковать их так, как посчитают нужным. Но в то же время суд может не согласиться с мнением инспекторов и признать правоту налогоплательщика. Сейчас судьи стали вникать в содержательную часть экономических операций и в их целесообразность.

Иными словами нужно убедить суд в том, что «спорный» факт хозяйственной деятельности, действительно имел место. Т.е. его осуществление было обеспечено наличием достаточного времени, оборудования соответствующей мощности, материалов, площадей для хранения, транспортных средств, трудовых ресурсов. Все процессы, отраженные в бухгалтерском учете должны представлять собой логичную, оправданную хозяйственной необходимостью цепь событий.

###

### 1.9 Непредставление налогоплательщиком пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности

Согласно п.п. 4 п. 1 статьи 31 НК РФ налогоплательщик, получив Уведомление налогового органа, обязан представить в течение пяти дней необходимые пояснения по изложенным в нем вопросам, или внести в отчетность исправления. Основаниями для Уведомления могут быть выявленные в ходе камеральной проверки следующие факты:

ошибки в налоговой декларации (расчете);

противоречия между сведениями, содержащимися в представленных документах;

несоответствия сведений, представленных налогоплательщиком, сведениям, имеющимся у налогового органа.

Данным пунктом налоговики призывают не оставлять без внимания их желание разобраться в ситуации, не выезжая с проверкой на предприятие. Поддерживать диалог с инспекцией на расстоянии в ваших же интересах.

###

### 1.10 Неоднократная (2 и более раза) «миграция» между налоговыми органами

Имеется в виду не смена адресов вообще, а смена адресов в моменты проведения выездных налоговых проверок, причем с изменением места постановки на учет (переход в другую ИФНС).

Отметим, что «переезды» всегда настораживают налоговиков. Работа с этим критерием строится при помощи реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ), который позволяет отследить перемещения. Риск стать претендентами на выездную проверку традиционно имеется у компаний, которые указывают при регистрации в качестве адреса места нахождения так называемые «адреса массовой регистрации».

###

### 1.11 Отклонение как минимум на 10 % уровня рентабельности по данным бухгалтерского учета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности по данным статистики

Рассчитываются два показателя по данным бухгалтерского учета:

рентабельность продаж;

рентабельность активов.

Полученные данные сравниваются со средними показателями по основному виду деятельности налогоплательщика. При существенном отклонении (рентабельность налогоплательщика меньше среднеотраслевой на 10% и более) может быть принято решение о проведении выездной налоговой проверки по налогу на прибыль организаций за соответствующий период.

Рентабельность продаж

Рентабельность продаж рассчитывается как отношение величины сальдированного финансового результата от продаж (строка 050 «Прибыль (убыток) от продаж» формы № 2.) к полной себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг (сумма строк 020 «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг», 030 «Коммерческие расходы» и 040 «Управленческие расходы» формы № 2).

Основные возможные причины низкой рентабельности аналогичные тем, о которых уже говорилось в связи с убыточностью и опережающим ростом расходов:

мизерная наценка;

скидки или другие мероприятия по привлечению клиентов;

высокая конкуренция – нельзя продать товар дороже рыночной цены;

значительное удорожание сырья;

привлечение более квалифицированной рабочей силы, и т.д.

Рентабельность активов

Под рентабельностью активов понимается соотношение сальдированного финансового результата (строка 190 «Чистая прибыль (убыток) отчетного периода» формы № 2.) и стоимости активов организации (средняя арифметическая величина валюты баланса на начало и на конец периода).

Подсказка для бухгалтера

Возможные причины низкой рентабельности активов:

большое количество непрофильных активов (социальные объекты, вспомогательные цеха и т. д.);

большой объем дебиторской задолженности (неплатежи либо отсрочка платежей);

наличие на балансе большого объема неликвидов.

###

### 1.12 Ведение финансово-хозяйственной деятельности с высоким налоговым риском

Данный критерий раскрывает наиболее типичные схемы ухода от налогообложения. Налоговая служба их публикует. В настоящее время на сайте службы указаны четыре схемы.

Первая из них связана с получением необоснованной налоговой выгоды с использованием фирм-однодневок. Здесь включаются в цепочку хозяйственных связей лица, не исполняющие свои налоговые обязательства. В результате создаются фиктивные расходы, уменьшающие прибыль для целей налогообложения, и необоснованно получаются вычеты по НДС.

Вторая схема популярна в компаниях, работающих с недвижимостью (агентства недвижимости, инвесторы, страховые компании), - вексельная схема. Покупатель квартиры, заключивший договор инвестирования на строительство жилья, расплачивается с застройщиком (агентством недвижимости) векселем, приобретенным у организации, зависимой от застройщика. Это позволяет всем участникам незаконно минимизировать свои налоговые обязательства.

Третья схема способствует получению необоснованной налоговой выгоды при производстве алкогольной продукции (водки). Специфика данной схемы связана с тем, что налоговая нагрузка по акцизу при производстве из спиртосодержащей продукции гораздо ниже, чем при производстве из этилового спирта.

Последняя схема уделяет внимание компаниям, штат которых наполовину состоит из инвалидов. Формально такая организация соответствует требованиям, предъявляемым для освобождения от уплаты НДС, но при этом она производит продукцию силами не инвалидов, а персонала, привлеченного по договорам аутсорсинга.

Органы ФНС России рекомендуют налогоплательщикам, у которых риски высоки, и желающим их снизить:

исключить сомнительные операции при расчете налоговых обязательств за соответствующий период;

уведомить налоговые органы о мерах, предпринятых для снижения рисков, (уточнении налоговых обязательств), для того чтобы ФНС смогла принять во внимание этот факт при отборе объектов для проведения выездных налоговых проверок.

Уведомить - значит подать в свою инспекцию уточненные декларации по налогам за те периоды, в которых выявлено осуществление деятельности с высоким налоговым риском.

В дополнение к декларациям налоговики предлагают написать пояснительную записку (в приказе № ММ-3-2/467@ приведен ее шаблон). Из нее следует, что компании призывают добровольно признаться в недостаточной осмотрительности при выборе контрагентов. И попросить у налоговиков, чтобы они «зачли» добровольное раскаяние при отборе кандидатов на проверку. При этом ФНС пообещала, что требовать никаких поясняющих документов по таким «уточненкам» не будут.

Сомнительную операцию, иными словами сделку с проблемным партнером не обязательно исключать из расходов предприятия. Необоснованность налоговой выгоды может быть установлена, только если инспекторы докажут, что организация действовала без должной осмотрительности при выборе контрагента, т.е. ей не могло быть не известно о нарушениях партнера. Поэтому предприятию важно показать, что оно выполняло все требования налогового законодательства при заключении сделки.

Для того чтобы не давать в руки налоговиков поводов для подозрений в вашей недобросовестности, нужно уделить особое внимание следующим фактам:

Документации:

оформлять все документы на поставку (работы, услуги) согласно букве закона (все реквизиты контрагента должны быть заполнены);

подписывая бумаги, избегать факсимиле;

подтверждать доставку грузов товарно-транспортными накладными (несмотря на то, что при учете торговых операций наличие ТТН законодательством не предусмотрено (определения ВАС от 23 октября 2008 г. № 13167/08, от 28 мая 2008 г. № 6700/08)).

Данным контрагента:

проверять госрегистрацию контрагента в ЕГРЮЛ (официально запросить платную выписку в налоговой, либо посмотреть на сайте ФНС www.nalog.ru, где размещают также адреса массовой регистрации);

подтверждать личные контакты с партнером (оформить протоколы встреч, распечатки телефонных переговоров и т. д.)

проверять полномочия доверенных лиц поставщика (доверенность, копия паспорта, для руководителя — копия решения учредителей о назначении директором. Действительность паспортов можно проверить на сайте ФМС www.fms.gov.ru).

проверять руководителя контрагента на наличие дисквалификации (официально запросить информацию у уполномоченного органа, который формирует и ведет реестр дисквалифицированных специалистов (МВД), либо посмотреть на сайте ФНС www.nalog.ru)

проверять лицензируемые виды деятельности (копия лицензии и оценка ее на действительность, например, для строительных лицензий это можно сделать на сайте ФГУ ФЛЦ www.flc.ru).

Расходам – подтверждать их хозяйственную необходимость наличием, служебных записок, приказов директора и т.д.

Ценообразованию – обосновывать правомерность данными мониторинга рынка: распечатками из Интернета, информацией из СМИ, копиями счетов других организаций.

Обзор всех методик, не только дает представление об объеме работы, но и позволил вникнуть в её суть, убедил в её необходимости. Решившись на ведение этой аналитической работы, вы получите два больших плюса:

С одной стороны регулярно занимаясь самоконтролем с помощью критериев, вы сможете определить свой гибкий стиль общения с налоговой: в каких-то вещах идти навстречу требованиям налоговиков, подстраиваясь под предложенные стандарты; в каких-то - уверенно держаться собственной позиции.

С другой стороны работа с критериями полезна не только для ведения переговоров с ФНС постфактум, она дает возможность углубленно заняться налоговым планированием, заранее предвидя реакцию налоговых органов. Шаг за шагом вы подойдете к золотой середине.

## Глава 2. Практическая часть

###

### 2.1 Налоговая нагрузка торговой организации ООО «Дельта», занимающейся оптовой торговлей: анализ и возможные решения

В сфере торговли используются различные отраслевые показатели деятельности организации, среди них товарооборот и рентабельность продаж занимают не последнее место.

С экономической точки зрения под товарооборота понимается движение товаров в сфере их обращения, включающее объем проданных и купленных товаров в денежном выражении за определенный период времени. Для бухгалтера такое определение не является достаточно четким. О товарообороте более доступно говорится в отраслевом документе - Методических рекомендациях по учету товаров в организациях торговли[[1]](#footnote-1).

Товарооборот рассматривается как объем реализации товаров и делится на оптовый и розничный. Оптовый - продажа товаров одной организацией другой организации для последующей перепродажи или потребления. Под розничным товарооборотом понимается продажа потребительских товаров населению за наличный расчет независимо от каналов их реализации. Как видим, главный критерий - это категория потребителей, которым реализуется товар. Сходство в том, что товарооборот оценивается по сумме выручки за реализованные товары или, проще говоря, в размере полученных доходов.

Другой показатель деятельности организации - рентабельность продаж товаров. Данный показатель отражает соотношение прибыли от реализации товаров и дохода, полученного организацией в отчетном периоде (частное от деления прибыли на выручку). Проще говоря, рентабельность продаж позволяет сделать вывод, сколько рублей прибыли получено в результате реализации продукции на один рубль выручки[[2]](#footnote-2). Процент рентабельности у организаций торговли варьируется в пределах нескольких десятков процентов (от 15% до 35%).

По данным показателям можно определить, насколько выгодно организация продает товар, проще говоря, сколько получит прибыли. Для этого достаточно перемножить рентабельность и товарооборот компании за отчетный период.

Оптовый товарооборот организаций торговли за отчетный период исчисляется миллионами, что нередко обязывает оптовиков применять традиционную систему налогообложения. Мы рассмотрим ситуацию, когда товарооборот торговой организации ООО «Дельта» позволяет выбирать между общим и специальным налоговым режимами.

Приведем данные о деятельности организации оптовой торговли в таблице 1.

Таблица . Деятельность организации оптовой торговли

|  |  |
| --- | --- |
| Финансово-экономические показатели деятельности | За год |
| Товарооборот, в тыс. руб. (без НДС)  | 19800 |
| Рентабельность продаж, в %  | 20,202 |
| Прибыль от продаж, в тыс. руб.  | 4000 |
| Себестоимость приобретенных товаров (без НДС), в тыс. руб.  | 13800 |
| Расходы на оплату труда, в тыс. руб.  | 2000 |

Дополним таблицу следующими условиями расчета:

1. Отсутствуют объекты обложения по налогу на имущество и земельному налогу, в силу того, что организация ООО «Дельта» занимается продажами на арендованных площадях, а все дорогостоящее имущество взято в аренду.

2. Отсутствуют объекты обложения транспортным налогом в связи с тем, что доставка товаров от продавца и до покупателя осуществляется силами сторонних транспортных компаний, а за легковые автомобили сотрудников, используемых в служебных целях, выплачивается компенсация.

3. Товары, реализуемые организацией ООО «Дельта», не относятся к подакцизным, в связи с чем не возникает обязательств перед бюджетом по акцизам.

4. Дивиденды учредителям в рассматриваемом периоде не выплачиваются.

5. Для расчетов налогов применяются обычные ставки, без применения регрессивных в отношении «зарплатных» налогов с выплат работникам и без пониженных ставок, установленных НК РФ для некоторых налогов.

Применяя традиционную систему налогообложения, предприятие оптовой торговли ООО «Дельта» уплатит за год:

- НДС в бюджет в размере 1 080 тыс. руб. Данный результат получен путем сравнения суммы налога к начислению - 3 564 тыс. руб. (19 800 тыс. руб. ×18%) - и суммы налога, предъявляемого к вычету, - 2 484 тыс. руб. (13 800 тыс. руб. × 18%);

- ЕСН. Он по итогам налогового периода будет равен 520 тыс. руб. (2 000 тыс. руб. × 26%), в том числе взносы на пенсионное страхование - 280 тыс. руб. (2 000 тыс. руб. × 14%);

- налог на прибыль. Он рассчитывается исходя из суммы прибыли за вычетом начисленных к уплате налогов, в данном случае ЕСН и пенсионных взносов. Налоговая база составит 3 480 тыс. руб., а сам налог к уплате - 696 тыс. руб. (ставка налога в 2009 году – 20%)

Помимо названных налогов и взносов любая организация торговли уплачивает взносы на страхование от несчастных случаев на производстве. Взносы в ФСС увеличивают расходы на постоянную для организации сумму, вне зависимости от режима налогообложения, поэтому нет смысла, учитывая их, усложнять расчет обязательств организации перед бюджетом и внебюджетными фондами.

Рассчитаем суммарную итоговую налоговую нагрузку, для организации оптовой торговли ООО «Дельта»: она составит 2 296 тыс. руб. (1 080 + 520 + 696).

Организация оптовой торговли ООО «Дельта», согласно показателям, может сменить режим налогообложения и перейти на «упрощенную систему налогообложения». Пороговым значением перехода на спецрежим в 2009 году является величина в 20 млн. руб.[[3]](#footnote-3), она определяется по итогам 9 месяцев, предшествующих переходу на «упрощенную систему налогообложения».

Если организация торговли ООО «Дельта», будет применять «упрощенную систему налогообложения», единый налог заменяет налог на прибыль, НДС, налог на имущество и ЕСН, которые уплачивают организации, применяющие общий режим налогообложения. В то же время единый налог не заменяет пенсионные взносы, начисляемые работодателями в пользу работников при любой системе налогообложения.

Расчет единого налога зависит от того, какой выбран объект налогообложения: доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов. Определим величину обязательств перед бюджетом для каждого из указанных вариантов.

Размер единого налога в случае выбора объекта налогообложения «доходы» за налоговый период составит 1 188 тыс. руб. (19 800 тыс. руб. x 6%), а с учетом пенсионных взносов, уменьшающих налог, его величина будет равна 908 тыс. руб. (1 188 - 280). Общая сумма налоговых обязательств (единый налог + пенсионные взносы) равна 1 188 тыс. руб.

Размер единого налога в случае выбора объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» за налоговый период составит 600 тыс. руб. (4 000 x 15%), а с учетом пенсионных взносов, уменьшающих налог, его величина будет равна 320 тыс. руб. (600 - 280). Общая сумма налоговых обязательств (единый налог + пенсионные взносы) равна 600 тыс. руб.

Как видим, разница в налоговых обязательствах есть не только между разными режимами налогообложения, но и в части спецрежима с разными объектами налогообложения. Наиболее выгодный для организации ООО «Дельта» вариант заключается в применении «упрощенной системы налогообложения» с объектом налогообложения «доходы минус расходы». Другой объект налогообложения «доходы» увеличивает обязательства в рассматриваемом варианте вдвое. Однако следует помнить, что «упрощенец» при расчете налога может учесть не все расходы, которые предусмотрены «традиционной» схемой (на практике разница в налоговых обязательствах, возникших по этой причине, может быть не так существенна).

И все же по сравнению с общим режимом налогообложения, «упрощенная система налогообложения» выгоднее, обязательства спецрежимника (1 188 тыс. руб. или 600 тыс. руб.) не так обременительны, как у организации, уплачивающей традиционные налоги (2 296 тыс. руб.).

Безусловно, не у всех организаций торговли есть выбор в системе налогообложения. Оптовики, чей объем выручки за 9 месяцев превышает 20 млн., могут не надеяться на уплату единого налога. Доходы таких организаций торговли не оставляют иного варианта, как уплата налогов в рамках традиционной системы налогообложения без применения льгот и освобождений. Единственное, организации торговли могут воспользоваться нулевой или пониженной налоговой ставкой НДС (10%), если занимаются продажей товаров на экспорт или реализацией на территории РФ товаров социального значения, поименованных в ст. 164 НК РФ. Обязательства по другим налогам у организаций оптовой торговли традиционны и говорить о возможной налоговой экономии здесь достаточно сложно. Снизить налоговую нагрузку можно, но для этого скорее всего потребуется изменить структуру бизнеса. Просчитывать варианты минимизации следует заранее, распределив объем реализации между несколькими «дружественными» продавцами. Кроме того, можно проанализировать вариант реализации продукции предпринимателем, который успешно работает как в сфере розничной, так и оптовой торговли, т.е. вариант изменения ООО «Дельта» на форму «предпринимателя».

Проанализируем нагрузку предпринимателя, занимающегося оптовой торговлей и применяющего традиционную систему налогообложения.

Расчет налогов предпринимателя на общем и специальном режиме

В рамках общего режима предприниматели уплачивают НДФЛ, НДС, налог на имущество и ЕСН. Определяя налоговую базу по НДФЛ и рассчитывая налог по ставке 13%, предприниматели уменьшают полученные доходы на предусмотренные гл. 23 НК РФ налоговые вычеты. Самые существенные для предпринимателя - профессиональные налоговые вычеты, определяемые в сумме фактически произведенных и документально подтвержденных расходов, к которым относятся и налоги (ЕСН, налог на имущество).

В отличие от организаций предпринимателю исчислять ЕСН приходится дважды - за себя (с полученных доходов за вычетом расходов) и за работников (с выплат и вознаграждений) (ст. 236 НК РФ). Для предпринимателя в части собственных доходов установлена льготная ставка по ЕСН (10%), и он освобожден от уплаты данного налога в ФСС. ЕСН с выплат и вознаграждений работников исчисляется в традиционном порядке с применением общей ставки (26%). Не следует забывать и о взносах на пенсионное страхование, которые предприниматель уплачивает за себя (в виде фиксированного платежа) и с выплат в пользу работников (по установленному тарифу).

Налог на имущество мы не рассматриваем, предполагая, что все необходимое в торговле имущество взято в аренду. НДС предприниматель-продавец уплачивает так же, как и организация торговли.

Итак, за год товарооборот предпринимателя составил 19 800 руб. (без НДС), прибыль - 4 000 тыс. руб. при рентабельности продаж в 20%. Себестоимость реализованных товаров составила 13 800 тыс. руб. (без предъявленного поставщиком НДС), а расходы на оплату труда работников - 2 000 тыс. руб.

Рассчитаем за год нагрузку предпринимателя в бюджетные и внебюджетные фонды:

- ЕСН (с собственных доходов за вычетом расходов) следует рассчитывать с применением регрессивной ставки, так как налоговая база превышает 600 тыс. руб., сумма налога составит 107,5 тыс. руб. (39,5 тыс. руб. + (4 000 - 600) тыс. руб. × 2%);

- ЕСН (с выплат и вознаграждений работников) составит 520 тыс. руб. (2 000 тыс. руб. × 26%), в том числе пенсионные взносы, начисляемые с выплат работникам, - 280 тыс. руб. (2 000 тыс. руб. × 14%);

- взносы предпринимателя на пенсионное страхование за себя лично в виде фиксированного платежа за год составят 7 274,4 руб. (см. Постановление Правительства РФ от 27 октября 2008 г. N 799 «О стоимости страхового года на 2009 год»);

- налоговая база по НДФЛ с учетом начисленных налогов и сборов составит 3 365,2 тыс. руб. (4 000 - 107,5 - 520 – 7,3), а сумма налога будет равна 437,5 тыс. руб. (3 365,2 тыс. руб. × 13%);

- НДС, как и в предыдущих расчетах, составит 1 080 тыс. руб., что соответствует превышению суммы налога к начислению (19 800 тыс. руб. × 18%) над суммой налога, предъявляемого к вычету (13 800 тыс. руб. × 18%).

Общая сумма налоговых обязательств предпринимателя, включающих НДС, НДФЛ, ЕСН и пенсионные взносы, составит 2 149,3 тыс. руб. (1080 + 437,5 + 107,5 + 520 + 7,3). По сравнению с налоговыми обязательствами организации (2 152,3 тыс. руб.), находящейся также на общем режиме, налоговые платежи предпринимателя меньше на 143,7 тыс. руб.

В случае применения спецрежима предпринимателем порядок его расчета с бюджетом по единому налогу аналогичен платежам организации, находящейся на «упрощенной системы налогообложения». Единый налог заменяет НДС, НДФЛ, ЕСН и налог на имущество, но не заменяет взносы на пенсионное страхование, уплачиваемые предпринимателем.

Размер единого налога в случае выбора объекта налогообложения «доходы» у предпринимателя, как и у организации, за налоговый период составит 1 188 тыс. руб. (19 800 тыс. руб. x 6%), а с учетом пенсионных взносов, уменьшающих налог не более чем на половину, его величина будет равна 900,7 тыс. руб. (1 188 - 280 – 7,3). Общая сумма налоговых обязательств (единый налог + пенсионные взносы) равна 1 188 тыс. руб.

Сумма единого налога в случае выбора объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» за налоговый период у предпринимателя, как и у организации, составит 600 тыс. руб. (4 000 тыс. руб. × 15%), а с учетом пенсионных взносов, уменьшающих налог, его величина будет равна 312,7 тыс. руб. (600 - 280 – 7,3). Общая сумма налоговых обязательств (единый налог + пенсионные взносы) равна 600 тыс. руб.

Для наглядности обобщим полученные результаты налоговых платежей в таблице 2.

Таблица . Результаты налоговых платежей при различных вариантах деятельности ООО «Дельта»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Система налогообложения для оптовиков | Организация (в тыс. руб.) | Предприниматель (в тыс. руб.) |
| Общий налоговый режим  | 2 296 | 2 152,3 |
| «Упрощенная система налогообложения» с объектом налогообложения «доходы»  | 1 188 | 1 188 |
| «Упрощенная система налогообложения» с объектом налогообложения «доходы» минус расходы» | 600,0 | 600,0 |

### 2.2 Налоговая нагрузка торговой организации ООО «Гамма», занимающейся розничной торговлей: анализ и возможные решения

В отличие от оптовиков, розничные продавцы могут выбирать между режимами налогообложения в более широком диапазоне. Организация, как и предприниматель, может находиться на общем режиме, «упрощенной системы налогообложения» или «едином налоге на вмененный доход». Последний из названных режимов носит обязательный характер, если органами местного самоуправления розничная торговля переведена на уплату ЕНВД.

Произведем расчет налоговых обязательств организации и предпринимателя, занимающихся розничной торговлей. Данные об их деятельности приведем в таблице 3.

Таблица . Деятельность организации розничной торговли ООО «Гамма»

|  |  |
| --- | --- |
| Финансово-экономические показатели деятельности | За год |
| Товарооборот, в тыс. руб. (без НДС)  | 8000 |
| Рентабельность продаж, в %  | 25 |
| Прибыль от продаж, в тыс. руб.  | 2000 |
| Себестоимость приобретенных товаров (без НДС), в тыс. руб.  | 5000 |
| Расходы на оплату труда, в тыс. руб.  | 1000 |

В дополнение к этим данным нам понадобятся другие показатели для расчета единого налога, уплачиваемого в рамках «единого налога на вмененный доход». Возьмем среднестатистического розничного продавца, занимающегося реализацией в объекте стационарной торговой сети, имеющем торговый зал. Выберем максимально допустимую площадь (150 кв. м). Предположим, что в муниципальном образовании для торговли, осуществляемой через торговые залы, установлен коэффициент К2 (0,9). Коэффициент К1, используемый для расчета налоговой базы по единому налогу, на 2009 год составляет 1,148[[4]](#footnote-4). Указанных данных достаточно для расчета ЕНВД, который заменяет налог на прибыль (для организаций) и НДФЛ (для предпринимателей), НДС, ЕСН и налог на имущество для тех и других.

###

### 2.2.1 Расчет налогов организации и предпринимателя в режиме «единого налога на вмененный доход»

Организация розничной торговли, находящаяся в режиме «единого налога на вмененный доход», рассчитывает единый налог исходя из вмененного дохода, который не зависит от полученной выручки, а определяется базовой доходностью (1 800 руб.) и физическим показателем деятельности (150 кв. м). Величина вмененного дохода по розничной продаже через торговый зал за месяц составит 278 964 руб. (150 кв. м x 1 800 руб. x 1,148 x 0,9), а сумма налога к уплате в бюджет (без учета страховых взносов и выплаченных пособий) за налоговый период (квартал) - 125 533,8 руб. (278 964 руб. × 3 × 15%). За год сумма ЕНВД возрастет до 502 135,2 руб., но ее можно уменьшить на взносы на пенсионное страхование, которые составляют для организации 140 тыс. руб. (1 000 тыс. руб. × 14%), для предпринимателя - 147,3 тыс. руб. (1 000 тыс. руб. × 14% + 7,3 тыс. руб.).

При этом уменьшить налог на сумму пенсионных взносов можно не более чем на 50%. В итоге сумма налога к уплате в бюджет за год составит:

-362,1 тыс. руб. (502,1 - 140), если плательщик - организация;

-354,9 тыс. руб. (502,1 - 147,3), если плательщик - предприниматель.

Итоговые суммы всех платежей организации и предпринимателя будут равны и составят 502,1 тыс. руб. (ЕНВД + взносы на пенсионное страхование).

### 2.2.2 Расчет налогов организации и предпринимателя на общем режиме

У организации и предпринимателя есть возможность существенно снизить налоговую нагрузку, для этого достаточно обратиться к ст. 145 НК РФ, предусматривающей освобождение от обложения НДС, при условии, что выручка не превышает 2 млн. руб. за квартал. В условиях практического примера ООО «Гамма» выручка организации (предпринимателя) розничной торговли удовлетворяет данному условию. В рамках общего режима будем исходить из того, что розничный продавец воспользовался освобождением от НДС, предусмотренным ст. 145 НК РФ, и уплачивает налог на прибыль, ЕСН, в том числе взносы на пенсионное страхование.

По итогам налогового периода у организации возникнут следующие обязательства:

- ЕСН по итогам налогового периода будет равен 260 тыс. руб. (1 000 тыс. руб. × 26%), в том числе взносы на пенсионное страхование 140 тыс. руб. (1 000 тыс. руб. × 14%);

- налоговая база по прибыли с учетом ЕСН и пенсионных взносов оценивается в 1 740 тыс. руб. (2 000 - 260), в то время как налог на прибыль - 348 тыс. руб.

В итоге общий размер налоговых обязательств у организации составит 608 тыс. руб. (348 + 260). Просчитаем сумму платежей «розничного» предпринимателя.

За год нагрузка предпринимателя в бюджетные и внебюджетные фонды будет равна:

- ЕСН (с собственных доходов за вычетом расходов) следует рассчитывать с применением регрессивной ставки (налоговая база в 2 000 тыс. руб. превышает 600 тыс. руб.), сумма налога составит 67,5 тыс. руб. (39, 5 тыс. руб. + (2 000 - 600) тыс. руб. × 2%).

- ЕСН (с выплат и вознаграждений работников) составит 260 тыс. руб. (1 000 тыс. руб. × 26%), в том числе пенсионные взносы, начисляемые с выплат и вознаграждений работникам, - 140 тыс. руб. (1 000 тыс. руб. × 14%);

- взносы предпринимателя на пенсионное страхование за себя в виде фиксированного платежа за год составят 7 274,4 руб.;

- налоговая база по НДФЛ с учетом начисленных налогов и сборов составит 1 668,7 тыс. руб. (2 000 - 67,5 - 260 – 7,3), а сумма налога будет равна 216,5 тыс. руб.

Общая сумма платежей в бюджет и внебюджетные фонды предпринимателя будет равен 548,3 тыс. руб. (217 + 67,5 + 260 + 7,3).

Как и в случае с оптовой торговлей, при расчете налоговых обязательств в рознице мы исключили платежи организации (предпринимателя) по налогу на имущество, транспортному и земельному налогу, а также по налогу на прибыль с дивидендов (решение о распределении прибыли не принималось). Продавцы могут избежать обязательств по перечисленным налогам, если возьмут необходимое для торговой деятельности имущество в аренду, что нередко подтверждается практикой торговли. Напомним, что также мы не учитываем в общей сумме платежей взносы на обязательное страхование от несчастных случаев, которые для организации и предпринимателя рассчитываются по одним и тем же правилам независимо от выбранного режима налогообложения.

### 2.2.3 Расчет налогов розничного продавца в режиме «упрощенной системы налогообложения»

Итак, за год розничный товарооборот составил 8 000 руб., прибыль - 2 000 тыс. руб. при рентабельности продаж в 25%. Себестоимость реализованных товаров составила 5 000 тыс. руб., а расходы на оплату труда работников - 1 000 тыс. руб.

Размер единого налога в случае выбора объекта налогообложения «доходы» за налоговый период составит 480 тыс. руб. (8 000 тыс. руб. x 6%), а с учетом пенсионных взносов, уменьшающих налог, его величина будет равна 340 тыс. руб. для организации и 332,7 тыс. руб. (480 - 143,8) для предпринимателя. Общая сумма налоговых и внебюджетных обязательств (единый налог + пенсионные взносы) у организации и предпринимателя одинакова и равна 480 тыс. руб.

Размер единого налога в случае выбора объекта налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» за налоговый период составит 300 тыс. руб. (2 000 x 15%), а с учетом пенсионных взносов, уменьшающих налог, его величина будет равна 160 тыс. руб. (300 - 140) для организации и 152,7 тыс. руб. (300 – 147,3) для предпринимателя.

Общая сумма налоговых и внебюджетных обязательств (единый налог + пенсионные взносы) для организации и предпринимателя составит 300 тыс. руб.

Таблица . Сравнение систем налогообложения для розницы

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Система налогообложения для розницы | Организация (в тыс. руб.) | Предприниматель (в тыс. руб.) |
| Общий налоговый режим  | 608 | 563,50 |
| «Единый налог на вмененный доход а» | 502 | 502 |
| «Упрощенная система налогообложения» с объектом налогообложения «доходы»  | 480,0 | 480 |
| «Упрощенная система налогообложения» с объектом налогообложения «доходы» минус расходы» | 300 | 300 |

# Заключение

Анализ налоговой нагрузки ООО «Дельта» показывает, что продавать товары предпринимателю, находящемуся на общем режиме, выгоднее с позиции налогообложения, чем организации, уплачивающей налоги в аналогичном порядке. При применении «упрощенной системы налогообложения» соотношение обязательств предпринимателя и организации выравнивается, что не убавляет выгоды спецрежима для организации и для предпринимателя. Сказанное справедливо для относительно невысокого оптового товарооборота продавца, если он превосходит установленные в НК РФ ограничения для применения спецрежима, то оптовики уплачивают налоги в рамках общего режима в традиционном порядке.

Самым выгодным в розничной торговле является «упрощенная система налогообложения» с объектом налогообложения «доходы минус расходы». Если организация или предприниматель подпадает под обязательное применение «единого налога на вмененный доход», это неплохо. На практическом примере рассмотрен вариант с максимальной площадью и высокими обязательствами по ЕНВД, снижение площади, например, в 2 раза (до 75 кв. м) снижает величину физического показателя и размер налога на 50% (до 236 тыс. руб.), что сопоставимо c нагрузкой розничного продавца в режиме «упрощенной системы налогообложения» (300 тыс. руб.), выбравшего в качестве объекта налогообложения «доходы за вычетом расходов». Общий режим чреват для розничных торговцев наиболее высокими обязательствами, снизить которые до уровня платежей спецрежимов не помогает даже освобождение от НДС. Все это говорит в пользу применения спецрежимов, которые существенно снижают налоговую нагрузку розничных продавцов и упрощают их расчеты с бюджетом.

# Список использованной литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ//Система Гарант
2. Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 12.11.2008 № 395 «Об установлении коэффициента – дефлятора в целях применения главы 26.2 Налогового кодекса Российской Федерации «Упрощенная система налогообложения» на 2009 год»//Российская газета. 2008. - № 237 от 19.11.2008 № 237
3. Минэкономразвития России от 12.11.2008 № 392 «Об установлении коэффициента – дефлятора К1 на 2009 год» (зарегистрирован в Минюсте России 14.11.2008 № 12655 и опубликован в «Российской газете» от 19.11.2008 № 237)
4. Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций, утв. Приказом ФСФО от 23.01.2001 N 16.
5. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Специальные налоговые режимы. Упрощенная система налогообложения. Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности. - "Налоги и финансовое право", 2007 г.
6. Косолапов А.И Об изменениях в специальных налоговых режимах//Официальные материалы для бухгалтера. Комментарии и консультации. – 2008. - № 22, 23, ноябрь, декабрь
7. Налоги и налогообложение: Уч. пособие / Под ред. А.З. Дадашева. – М.: Вузовский учебник, 2007
8. Фомичева Л.П. Изменения для специальных налоговых режимов в 2009 г //Новое в бухгалтерском учете и отчетности. - 2009 г. - № 1, январь
1. Утверждены Письмом Роскомторга от 10.07.1996 N 1-794/32-5. [↑](#footnote-ref-1)
2. Нормы п. 3.18 Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций, утв. Приказом ФСФО от 23.01.2001 N 16. [↑](#footnote-ref-2)
3. Приказ Министерства  экономического  развития Российской  Федерации  от 12.11.2008 № 395 «Об установлении коэффициента – дефлятора в целях применения главы 26.2 Налогового кодекса Российской Федерации «Упрощенная система налогообложения» на 2009 год»//Российская газета. 2008. - № 237 от 19.11.2008 № 237 [↑](#footnote-ref-3)
4. Минэкономразвития России от 12.11.2008 № 392 «Об установлении коэффициента – дефлятора **К1** на 2009 год» (зарегистрирован в Минюсте России 14.11.2008 № 12655 и опубликован в «Российской газете» от 19.11.2008 № 237) [↑](#footnote-ref-4)