

1.7. ЗАВИСИМОСТЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ АУТСОРСИНГА РАБОЧЕЙ СИЛЫ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ОТ ПРИМЕНЯЕМОЙ СХЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Хромов И.Е., к.э.н., действительный член Института профессиональных бухгалтеров и аудиторов России

Центральный экономико-математический институт Российской Академии наук

[Перейти на Главное МЕНЮ](#)
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)

Статья посвящена исследованию и анализу эффективности использования услуг бухгалтерского аутсорсинга на малом предприятии с применением экономико-математической модели, учитывающей возможности выбора альтернативных схем его налогообложения. В работе использована разработанная ранее автором оптимизационная модель малого предприятия, которая позволяет осуществить выбор наиболее предпочтительной схемы его налогообложения при обосновании стратегии оптимизации производственной программы. По данной модели были произведены расчеты на основе финансовой отчетности малой фирмы, позволяющие сравнить эффективность внедрения аутсорсинга бухгалтерской службы в зависимости от применяемой схемы налогообложения (общей и одного из двух вариантов упрощенной). Расчеты показали, что наиболее выгодным для рассмотренной компании является использование аутсорсинга в сочетании с налогообложением по первому варианту упрощенной схемы. При использовании этой схемы у фирмы наблюдается наиболее высокое значение показателя чистой прибыли, а величина налоговых отчислений при этом, напротив, является наименьшей.

ВВЕДЕНИЕ

В условиях усиливающейся конкуренции постоянное развитие бизнеса становится возможным только при правильном и эффективном управлении активами и концентрации ресурсов (материальных, трудовых и т.д.) на профильной деятельности компании. В связи с этим в последнее время многие предприятия (особенно малые и средние) стали активно прибегать к аутсорсингу (передаче некоторых функций организации внешним исполнителям), как к действенному способу достижения экономических преимуществ перед конкурентами в силу снижения издержек и себестоимости реализуемых товаров, продукции, работ, услуг. При этом важную роль в уменьшении расходов на производство и продажу играет и правильный выбор применяемой схемы налогообложения фирмы. Сочетание двух этих элементов в стратегии предприятия дает возможность усилить экономические выгоды, максимально сократить затраты, что обуславливает актуальность исследования, проводимого в настоящей работе.

При этом самыми популярными примерами аутсорсинга у российского бизнеса являются юридические услуги (регистрация предприятий, составление договоров, представительство в судебных и иных органах), финансовые консультации (налоговое планирование, бизнес-планирование, управленческий учет) и бухгалтерия (ведение учета, составление и сдача отчетности). Передача этих функций третьим лицам позволяет снизить операционные затраты предприятия, оптимизировать численность персонала, уменьшать накладные расходы на непрофильные виды деятельности.

Для предприятий малого бизнеса аутсорсинг имеет несколько преимуществ.

- Во-первых, это использование услуг профессиональных специалистов именно в той области, в которой это наиболее необходимо, что сводит к минимуму риск возникновения ошибок. А специалистов высокого класса малая фирма не всегда может позволить из-за их дороговизны на рынке труда.
- Во-вторых, используя услуги аутсорсинговых компаний, предприятие экономит деньги на создание и оснащение ра-

бочего для своего постоянного сотрудника, а также на уплату страховых взносов во внебюджетные фонды за него.

- В-третьих, компании предлагают оказание необходимых услуг непрерывно, заменяя по необходимости одного сотрудника другим, поэтому предприятие-клиент не останется без поддержки, если его специалист вдруг заболит или уволится. Для малых предприятий это очень актуально в силу малого штата сотрудников и невозможности замены работника на время его отсутствия.

Кроме того, аутсорсинг выгоден малому бизнесу и для выполнения каких-либо разовых работ, например, для установки компьютерной сети или создания сайта в Интернете, так как содержание постоянного специалиста в данной области нерентабельно в силу отсутствия необходимого объема работы для него.

С помощью аутсорсинга предприятия могут также адаптироваться к условиям внешней среды, улучшать качество продукции, работ и услуг, снижать риски. При решении вопросов, связанных с применением аутсорсинга, необходимо тщательно изучать его положительные и отрицательные стороны и их влияние на финансово-экономические показатели деятельности фирмы.

1. Характеристика и история развития малого бизнеса в РФ

К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (ИП), крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

- для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале не должна превышать 25%. Доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%;
- средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:
 - от 101 до 250 чел. включительно для средних предприятий;
 - до 100 чел. включительно для малых предприятий;
 - до 15 чел. – микропредприятия;
- выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством РФ для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:
 - микропредприятия – 60 млн. руб.;
 - малые предприятия – 400 млн. руб.;
 - средние предприятия – 1000 млн. руб.

Предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) и балансовой стоимости активов устанавливаются Правительством РФ один раз в пять лет [4].

Важный индикатор роли малого бизнеса в экономике страны – динамика его развития, которое, по мнению многих ученых, в РФ можно разделить на шесть этапов:

- первый этап (1987-1989 гг.) – кооперативное движение. Большие льготы для всех видов кооперативов, в том числе за счет государственного бюджета, экономическая

стабильность, наличие поддержки государства позволяет охарактеризовать этот период как «золотой век» малого предпринимательства [5];

- второй этап (1990-1991 гг.) характеризуется резким скачком в развитии малого бизнеса, начало ему положило принятие мер по поддержке малого бизнеса в РСФСР [3]. Этот этап – начало бума «учредительства», когда создавались разнообразные карманные торговые структуры, банки, совместные предприятия и т. д. Оборот капитала в малых структурах увеличился в этот период на один-два порядка;
- третий этап (1992-1993 гг.), начало которого связано с проведением экономических реформ, политики «шоковой терапии» и массовой приватизации, т.е. началом новых трансформационных процессов в обществе. Он может быть охарактеризован как парадоксальный в развитии малого предпринимательства. С одной стороны, либерализация цен, налоговый пресс и галопирующая инфляция, приведшая к обесцениванию сбережений населения и резкому скачку процентных ставок за кредитные ресурсы, подорвали финансовую базу малого бизнеса и привели его к инвестиционному параличу. С другой стороны, именно эти годы характеризовались наиболее высокими темпами роста числа малого предпринимательства (более чем в два раза) и численности занятых в них [12];
- четвертый этап (1994-1997 гг.) характеризуется гиперинфляцией, спадом промышленного производства, растущей безработицей. Одна за другой рушатся финансовые пирамиды. Происходит разочарование в возможностях малого бизнеса. Практически прекращается финансовая поддержка малого предпринимательства со стороны государства. Наступил перекос в товарно-денежных отношениях. Основным видом платежа стал бартер, что поставило малое предпринимательство в худшие условия, и они стали постепенно закрываться. Кроме того, этот период характеризуется разгулом криминалитета. Началась перерегистрация малого предпринимательства с учетом новых организационных форм, определенным Гражданским кодексом РФ, которая стала санкцией малого бизнеса, так как в ходе нее были ликвидированы недействующие и неэффективные малые предприятия. Однако именно на этом этапе формируется инфраструктура поддержки малого бизнеса:
 - принимаются соответствующие законы и подзаконные акты;
 - создаются фонды и агентства для поддержки малого предпринимательства [5];
- пятый этап (1998-2001 гг.) можно охарактеризовать как период перехода на более высокую ступень хозяйственной зрелости малого бизнеса. В этот период из-за дефолта импорт стал малорентабельной операцией. Сокращение импорта увеличило спрос на многие товары, и российская промышленность смогла начать процесс импортозамещения. Это усилило тенденцию развития малого предпринимательства производственного назначения. Кроме того, отличием этого этапа стало освоение малыми фирмами видов деятельности, которые в РФ были характерны только для крупных предприятий. Например, если в начале 1990-х гг. в сфере нефтедобычи и нефтепереработки малого предпринимательства занимались только сервисным обслуживанием оборудования, то к началу нового тысячелетия стали осваивать добычу нефти [11];
- шестой этап, начало которого связано с изменениями в налогообложении малого предпринимательства и введением новых глав Налогового кодекса РФ. Эти преобразования существенно изменили условия функционирования малого бизнеса, численность которых, начиная приблизительно с четвертого этапа, сохраняется примерно на одном уровне, что свидетельствует о стагнации и застойных явлениях в этом секторе [7].

Роль малого бизнеса в значительной степени определяется его вкладом в формирование государственного бюджета. Объемы налоговых отчислений, направляемых в бюджет из сектора малого бизнеса, зависят как от результатов деятельности малых фирм, так и от их

числа. Поскольку индивидуальная налогооблагаемая база каждого из малого предпринимательства относительно невелика, значение приобретает количество налогооблагаемых малых производств. В зависимости от поставленных целей и задач существует несколько методик оценки численности объектов малого бизнеса:

- по данным официальной регистрации малого предпринимательства (статистика Единого государственного регистра предприятий и организаций);
- по факту регулярно действующих на настоящий момент малых предприятий;
- по факту спорадического функционирования малых предприятий в сфере «теневой» экономики [6].

Очевидная сложность структуры малого бизнеса как объекта налогообложения обуславливает трудности со сбором налогов с малого предпринимательства.

2. Применяемые схемы налогообложения малого предпринимательства в РФ

Одним из основных факторов, влияющих на развитие предприятий малого бизнеса в России, является налоговая система.

Налоговая система – свод законов, регулирующих порядок и правила налогообложения, а также структуру и функции налоговых органов и органов государственного управления, призванных обеспечить контроль за налоговыми поступлениями [10]. Но ее несовершенство во многом затрудняет развитие подобных предприятий.

Налоговым кодексом предусмотрены разные системы налогообложения (рис. 1).

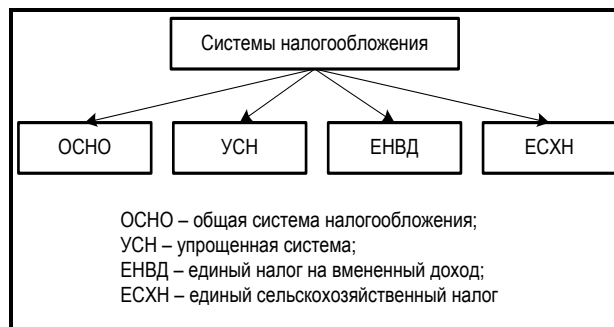


Рис. 1. Различные системы налогообложения [1]

Рассмотрим более подробно четыре системы налогообложения.

Общая система налогообложения (ОСНО) – это единственная система налогообложения с налогом на добавленную стоимость (НДС). На ОСНО работают все организации и индивидуальные предприниматели (ИП), если только их вид деятельности не подпадает под другие системы налогообложения. На ОСНО нужно отчитываться по всем налогам и предоставлять бухгалтерский баланс – это самая трудоемкая система налогообложения [1].

Компания, работающая на ОСНО, платит:

- налог на прибыль 20%;
- налог на добавленную стоимость (НДС) 18%;
- налоги с вознаграждений физлицам 26%;
- налог на имущество 2,2%.

Если выбрана система налогообложения ОСНО, то при подаче документов на регистрацию, не требуется подавать никаких заявлений – эта система налогообложения применяется по умолчанию.

Достоинства ОСНО:

- отсутствие ограничений относительно размера выручки, количества работников, размеров торговых площадей и имущества, находящегося на балансе;
- практически нет ограничений по видам деятельности;
- в случае, если организация получает убыток, она не платит налог на прибыль, и есть возможность этот убыток учесть в будущем (уменьшить сумму налога на сумму убытка);
- при ОСНО вы являетесь плательщиком НДС. Все средние и крупные компании также применяют ОСНО, и им выгодно, чтобы их затраты содержали НДС.

Недостатки ОСНО:

- крайне обременительное налогообложение;
- необходимость в ведении четкого и сложного бухгалтерского учета;
- необходимость обеспечивать сохранность всей первичной документации в течение четырех календарных лет;
- налоговые и правоохранительные органы тщательней проверяют организации находящиеся на ОСН, нежели остальных, так как у них проще выявить ошибки.

Упрощенная система налогообложения (УСН) – особый вид налогового режима, ориентированный на снижение налогового бремени в организациях малого бизнеса и облегчение ведения бухгалтерского учета.

Устанавливаются следующие налоговые ставки по единому налогу [1]:

- 6%, если объектом налогообложения являются доходы;
- 15%, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов. С 1 января 2009 г. законами субъектов РФ могут быть установлены дифференцированные налоговые ставки в пределах от 5% до 15% в зависимости от категорий налогоплательщиков.

Следующие условия являются необходимыми, но не достаточными для перехода на упрощенную схему налогообложения:

- средняя численность работников в организации или у ИП за налоговый (отчетный) период не превышает 100 чел.;
- по итогам девяти месяцев года, в котором подается заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доход от реализации (условие касается только организаций) составляет не более 45 млн. руб.

При выборе УСН необходимо подать заявление по установленной форме или одновременно с пакетом документов на регистрацию или не позже пяти рабочих дней после регистрации в территориальную налоговую инспекцию.

УСН бывает двух видов:

- 6% от всего полученного дохода – это самый простой для предпринимателя и налоговой инспекции вариант (практически нечего проверять: только кассу и счет в банке);
- 15% от разницы (доход – расход), но не менее 1% от дохода. Налоговый кодекс РФ и письма Министерства финансов РФ ввели очень много ограничений: что считать расходом, а что не считать. Необходимо отслеживать все изменения в законодательстве и подтверждать расходы. Перейти с одного вида УСН на другой можно лишь через три года [1].

К достоинствам УСН относится следующее:

- фирма платит только один налог (6% от дохода или 15% доходы минус расходы) вместо суммы из НДС, налога на прибыль и налога на имущество организации;
- заполнение и сдачу в инспекцию только одной декларации по единому налогу;
- право не вести бухгалтерского учета (за исключением основных средств и нематериальных активов), т.е. сокращение трудозатрат на ведение бухгалтерского и налогового учета.

К недостаткам УСН относится:

- отсутствие обязанности платить НДС может привести к потере покупателей – плательщиков этого налога;

- перечень затрат, которые учитывают при расчете единого налога, является закрытым, поэтому фирмы-«упрощенцы» на УСН (при объекте налогообложения «доходы минус расходы») не смогут отразить многие затраты, например, представительские расходы, потери от брака, издержки на услуги банка и др.;

- у фирмы нет права открывать филиалы и представительства, торговать некоторыми видами товаров и заниматься отдельными видами деятельности (например, банковской или страховой). При принятии решения о переходе на УСН необходимо учитывать следующие моменты:

- рентабельность бизнеса;
- особенность применения в УСН кассового метода (в отличие от общего режима налогообложения, используемого метод начисления, при УСН налоги платятся с фактически поступивших средств, что играет важную роль в условиях кризиса и задержки платежей);
- возможность неполного учета всех расходов при формировании налогооблагаемой базы (при применении УСН с объектом налогообложения «доходы, уменьшенные на величину расходов» в ряде случаев учитываются не все расходы при определении налоговой базы, поскольку их перечень является фиксированным, а при применении общего режима налогообложения допускается учет любых обоснованных и документально подтвержденных расходов);
- необходимость оплаты налога во втором варианте УСН даже при наличии убытка (минимальный налог составляет 1% от доходов). В то время как при применении общего режима налогообложения в случае убытка налог на прибыль организаций не платится;
- отсутствие НДС (что является не только плюсом, но и минусом, поскольку это может сократить спрос на продукцию малого предприятия (МП), если они будут продавать ее по тем же ценам, но без НДС, поскольку покупатели не смогут предъявить его к зачету) [7].

Налогообложение единым налогом на вмененный доход (ЕНВД) – режим, при котором налогоплательщику устанавливается (вменяется) фиксированная базовая доходность, исходя из которой рассчитывается вмененный доход и налог на него. Данная система налогообложения рассчитана на специальные случаи, по замыслу имеет ограниченную сферу действия и применяется для отдельных регионов и отраслей. Суть ее заключается в следующем: вмененный доход определяется как потенциально возможный валовой доход налогоплательщика, рассчитываемый в два этапа с учетом совокупности факторов, непосредственно влияющих на его получение. Для его расчета используются такие понятия, как базовая доходность и корректирующие коэффициенты, повышающие или понижающие эту доходность.

Уплата ЕНВД предусматривает замену уплаты тех же налогов, что и при переходе на УСН.

Базовая доходность определяется как условная месячная доходность в стоимостном выражении на ту или иную единицу физического показателя (единицу площади, производственной мощности, одного работающего и др.), характеризующего определенный вид деятельности в сопоставимых условиях. Корректирующие коэффициенты призваны отражать степень влияния различных факторов на результат предпринимательской деятельности [8].

К числу основных достоинств «вмененки» следует отнести:

- гибкость. Этот инструмент налоговой политики может быть использован как для выравнивания региональных условий функционирования малого предпринимательства, так и для стимулирования предпринимательства в депрессивных отраслях и регионах или на территориях особой значимости;

- стабильность. Обеспечение устойчивой и гарантированной части бюджетных налоговых поступлений;
- гарантированность. Возможность «спать спокойно» и не бояться за свой бизнес (этот налог является фиксированным платежом, заменяющим все наиболее проблемные налоги, по уплате которых можно «прижать» буквально любое малое предпринимательство).

Вместе с тем перечисленные достоинства «вмененки» одновременно являются и ее недостатками.

- ЕНВД как инструмент налоговой политики является «обоюдоострым»; он допускает значительный чиновничий субъективизм в начислении налогов. В том случае, если корректирующие коэффициенты будут заданы недостаточно обоснованно, и налоговое бремя окажется непосильным для малого предпринимательства, это может не только подорвать основу стимулирующего эффекта, но и снизить общий объем налоговых поступлений. Так, тяжелый налоговый пресс может вызвать значительное сужение налоговой базы, что в свою очередь приведет не к увеличению, а к сокращению налоговых поступлений.
- Имеются концептуально-методические недостатки, связанные с несовершенством методов расчета базовой доходности. Выбор физического показателя, от которого зависит величина базовой доходности, для некоторых видов деятельности может оказаться затруднительным. Кроме того, задача увеличения гарантированной части бюджетных поступлений за счет ЕНВД может оказаться нерешенной, поскольку данная схема не исключает возможностей уклонения от уплаты налогов и намеренного снижения базовой доходности.
- «Вмененка» малочувствительна к изменениям объективных экономических условий и результатам хозяйствования субъектов малого предпринимательства на краткосрочном периоде. Это усугубляется сложностью, высокой стоимостью и наличием значительных временных лагов для процедур пересмотра применяемых параметров и условий налогообложения, отсутствием четких правил для расчета налоговых отчислений в ряде особых экономических ситуаций, усложненностью учета и взимания налога для многопрофильных малых предприятий [7].

Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН) – система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей. ЕСХН является специальным налоговым режимом и применяется наряду с общим режимом налогообложения [1].

ЕСХН заменяет собой уплату четырех налогов:

- налог на прибыль. Сельскохозяйственные товаропроизводители, не перешедшие на специальный режим налогообложения, до 2006 г. освобождены от уплаты налога на прибыль от сельскохозяйственной деятельности (налогообложению подлежит прибыль от прочей деятельности);
- налог на имущество;
- единый социальный налог (ЕСН). На него приходится наибольшая экономия при переходе на уплату ЕСХН, поскольку при существующем режиме налогообложения это составляет 26,1% от фонда заработной платы, а при переходе на уплату ЕСХН – 10,3% (страховые взносы на обязательное пенсионное страхование);
- НДС. При переходе на специальный режим налогообложения прекращаются обязательства по уплате НДС. С облагаемых объемов реализации НДС, подлежащий уплате в бюджет, составляет по сельским товаропроизводителям 450 млн. руб. НДС, уплаченный поставщикам по материальным ресурсам, приобретенным на производство, составляет 520 млн. руб.

Достоинства ЕСНХ:

- сокращается количество начисляемых и уплачиваемых налогов;
- сокращается сумма уплачиваемых налогов для слабых и средних хозяйств;

- оптимизируются сроки уплаты налога (учитывая то, что первое полугодие является затратным, т.е. ЕСХН будет уплачиваться раз в год);
- упрощается ведение бухгалтерского учета
- добровольность выбора режима налогообложения.

Недостатки ЕСНХ:

- для предприятий с высоким уровнем производства теряется сумма возмещаемого бюджетом НДС;
- предприятия с высоким уровнем производства должны уплачивать дополнительно налог на прибыль (до 2006 г. действует льгота по налогу на прибыль от сельскохозяйственной деятельности).

3. Аутсорсинг бухгалтерии и связанные с ним расходы

Можно привести многочисленные примеры использования аутсорсинга предприятиями малого бизнеса, особенно в части бухгалтерских услуг, юридического сопровождения, информационного обслуживания в самых разных сферах, уборки производственных помещений, обслуживания и поддержания компьютерных сетей и персональных компьютеров (ПК). Использование аутсорсинга организациями будет рассмотрено на примере финансов, а именно предоставления услуг в сфере бухгалтерского учета. Аутсорсинг финансов позволяет поставщикам услуг бухгалтерского учета эффективнее использовать опыт и навыки специалистов, работающих в данной фирме, это может оказаться уникальным решением, поскольку у крупнейших потенциальных поставщиков услуг уже есть персонал и инфраструктура, необходимые для выхода на рынок, к тому же, в отличие от IT-аутсорсинга, им не нужно выделять крупные суммы на покупку оборудования. Создается возможность для получения консультационных услуг на короткий, средний или длительный период. К бухгалтерскому аутсорсингу могут прибегать также иностранные организации, работающие в РФ, а также совместные предприятия. Но это вынужденная мера, так как иностранные бизнесмены, работающие в РФ, не всегда хорошо ориентируются во всех тонкостях российского законодательства.

Сейчас все больше российских бизнесменов пользуются бухгалтерским аутсорсингом, который предлагает услуги по восстановлению, ведению бухгалтерского и налогового учета, оптимизации налоговых платежей, а также ведению дел с налоговыми органами. Использование вместо собственного штата финансовой службы не противоречит нормам законодательства [2]. Руководители организаций могут передавать на договорных началах ведение бухгалтерского учета, а именно:

- централизованной бухгалтерии;
- специализированной организации;
- бухгалтеру-специалисту.

Данный вид организации бухучета называется бухгалтерским аутсорсингом. Под ним подразумевается передача непрофильных функций предприятия на договорной основе внешним исполнителям, которые специализируются на выполнении определенных видов услуг. За счет перехода на аутсорсинг и привлечения внешних ресурсов аутсорсера или специализированной организации происходит сокращение денежных и временных издержек по ведению бухгалтерского учета. Это явление достигается за счет эффекта масштаба – аутсорсинговая компания ведет, как правило, несколько предприятий, что позволяет уменьшать до-

лю условно-постоянных затрат на клиента и, следовательно, полную стоимость услуг данной компании.

Основные достоинства и недостатки данного способа ведения учета:

- Преимущества. Список преимуществ данной системы ведения учета составляется по возможности их нивелирования следующих статей:
 - расходов на заработную плату для отдела бухгалтерии или бухгалтера;
 - отчислений из фонда данной заработной платы;
 - оснащения рабочих мест бухгалтеров;
 - расходов на канцелярские принадлежности и т. п.;
 - расходов на курсы повышения квалификации;
 - расходов на приобретение справочной и специализированной литературы по бухучету;
 - расходов на приобретение, установки и обслуживания специализированного программного обеспечения.
- Недостатки. При переходе на аутсорсинговую форму ведения учета возможно появление следующих негативных моментов:
 - отсутствие специалистов в аутсорсинговой компании в том виде деятельности, которую осуществляет заказчик;
 - недостаточный контроль деятельности аутсорсинговых фирм;
 - возможность разглашения внутрифирменной конфиденциальной информации;
 - потеря оперативности в учете для компаний с большим объемом хозяйственных операций.

Вышеперечисленные недостатки можно свести на нет путем внесения соответствующих пунктов в условия договора на ведение бухгалтерского учета, который является разновидностью договора возмездного оказания услуг. В соответствии с Гражданским кодексом РФ, в нем указывается перечень услуг, порядок ответственности и обязанности заказчика и аутсорсинговой фирмы или аутсорсера.

В число основных пунктов договора необходимо включить:

- составление и сдачу бухгалтерской и налоговой отчетности;
- сохранение конфиденциальности полученной информации;
- предоставление в объеме и сроки, установленные законодательством, всех отчетов и сведений в органы внебюджетных фондов и налоговые органы;
- предъявление разъяснений налоговым органам по вопросам бухучета предприятия-заказчика;
- компенсацию аутсорсинговой компанией штрафных санкций, штрафов за некорректное или неправильное ведение бухгалтерского учета, неверно указанные суммы налогов и т.д.

Исключением является ситуация, когда штрафы начисляются по вине заказчика в случае несвоевременного предоставления первичной документации, отказа от уплаты налогов и других обязательных условий, предусмотренных законодательством:

- предоставление заказчику своевременных данных касательно всех изменений в законодательстве по вопросам налогообложения и учета, затрагивающих интересы заказчика;
- иные требования, которые обеспечивают своевременность, непрерывность, полноту и непротиворечивость ведения бухгалтерского учета фирмы-заказчика.

Важным пунктом договора на проведение аутсорсинговых услуг является определение их перечня и объема работ, которые будет выполнять организация-аутсорсер. Это могут быть отдельные работы по ведению учета или комплексные услуги, работы могут носить разовый характер или выполняться на постоянной основе.

В общий список услуг компании-аутсорсера входит следующее.

1. Организация учета, включая разработку документации в соответствии с требованиями текущего законодательства и рода деятельности заказчика.

- учетная политика фирмы для целей налогообложения и бухучета;
 - положение о порядке расходования денежных средств и порядке учета на представительские цели и оплату мобильной связи;
 - договоры о материальной ответственности заказчика и исполнителя;
 - проекты приказа об установлении лимита на остаток в кассе;
 - договоры о материальной ответственности;
 - иные документы;
2. Ведение финансово-хозяйственных операций заказчика при помощи автоматизированного программного обеспечения 1С, и в том числе:
 - ведение синтетического и аналитического учета;
 - составление регистров налогового и бухгалтерского учета;
 - учет фиксированных активов;
 - начисление налоговых и других обязательных платежей в соответствии с требованиями законодательства;
 - проверка наличия первичных документов, а также их соответствие требованиям законодательства;
 - оформление полученной первичной документации, ее отражение в налоговом и бухгалтерском учете. Исходя из планируемого объема работ, определяются виды первичных документов, которые предоставляются аутсорсеру, и частота его выезда в офис или представительство заказчика для сбора данной информации;
 - предоставление расчета чистых активов и бухгалтерского баланса по требованию заказчика;
 - подготовка к оплате платежных поручений;
 - оплата начисленных налогов и других обязательных платежей от имени и за счет клиента;
 - ведение и обработка кассовых, банковских операций, расчетов с подотчетными лицами, поставщиками и покупателями, обработка кадровых документов и банковских выписок;
 - вычисление заработной платы;
 3. Ведение и оформление налогового учета:
 - заполнение налоговой отчетности в электронном виде, ее сдача в налоговые органы и органы внебюджетных фондов;
 - установление и техническое сопровождение программного обеспечения (ПО) для электронного оформления и сдачи отчетности.

Стоимость аутсорсинговых услуг определяется исходя из объема работ по ведению учета. Денежное вознаграждение аутсорсеру выплачивается раз в месяц, квартал или год, это оговаривается в договоре. При расчете конечной суммы вознаграждения учитывается следующее.

1. Объем хозяйственных операций заказчика.
2. Режим налогообложения.

Как правило, в договоре указывается усредненная сумма оплаты услуг, которую можно пересматривать раз в квартал, полугодие или год.

4. Анализ моделей различных вариантов налогообложения малого предприятия

Выбор наиболее предпочтительного варианта налогообложения малого предприятия является многокритериальной задачей, можно указать несколько факторов, определяющих этот выбор:

- величина налоговых отчислений;
- простота вертикальных взаимодействий (например, с налоговыми органами);
- отсутствие барьеров для горизонтальных взаимодействий (расчеты с поставщиками);
- возможности для уклонения от налогов [9].

Если предприятие хочет воспользоваться услугами аутсорсинга, то с его помощью оно получает возможность сократить свои материальные расходы, такие как расходы на устройство рабочих мест, канцелярию, оргтехнику, аренду помещения и пр., сократить расхо-

ды на оплату труда, так как количество сотрудников в штате уменьшается. Соответственно изменится и величина налогов, уплачиваемых в бюджет.

Для анализа влияния применения аутсорсинга в сочетании с выбранной схемой налогообложения в работе, используем упрощенный вариант модели **SE(2)**, описывающей деятельность многопрофильного малого предприятия, диверсифицирующего свою деятельность, построение которой описано в работе [13], и экономико-математический анализ налогового блока, входящего в состав данной модели (переменная **Nal(t)**), который проводился в работе [14].

Рассмотрим модель **SE(2)** для многопрофильного малого предприятия.

Обозначения.

j – индекс видов производства, $j = 1, m$;

$(P_j(t), a_j, b_j, \theta_j)$ – технологический вектор, описывающий j -ую технологию (вид производства), производящую один вид продукта из набора ресурсов и применяемую с единичной интенсивностью;

$P_j(t)$ – производство продукции (услуг) по j -о технологии, используемой с единичной интенсивностью (руб.);

a_j, b_j, θ_j – затраты основных фондов, оборотных средств на материальные затраты и трудовых ресурсов соответственно в j -м производстве, при единичной интенсивности его функционирования (руб.);

$x_j(t)$ – интенсивность применения j -го производства;

$G(t)$ – общая сумма материальных затрат (руб.);

$D_j(t)$ – спрос на продукцию (услуги) j -го вида (руб.);

$V_j(t)$ – нижняя граница выпуска j -й продукции, ниже которой заниматься данным видом производства нецелесообразно (руб.);

μ_j – доходность (прибыльность) j -го производства при единичной интенсивности (руб.);

$A(t), B(t), T(t)$ – объемы имеющихся у малых предпринимательств основных фондов, оборотных средств на материальные затраты, трудовых ресурсов соответственно (руб.).

Основные соотношения модели **SE(2)** имеют следующий вид:

$$V_j(t) \leq P_j(t) * x_j(t) \leq D_j(t); \tag{1}$$

$$\sum_{j=1}^m a_j * x_j(t) \leq A(t); \tag{2}$$

$$\sum_{j=1}^m b_j * x_j(t) \leq B(t); \tag{3}$$

$$\sum_{j=1}^m \theta_j * x_j(t) \leq T(t); \tag{4}$$

$$x_j(t) \geq 0; \tag{5}$$

$$\sum_{j=1}^m \mu_j * x_j(t) \rightarrow \max. \tag{6}$$

$$G(t) = \sum_{j=1}^m b_j * x_j(t); \tag{7}$$

$$P(t) = \sum_{j=1}^m P_j(t) * x_j(t); \tag{8}$$

$$M^0(t) = \sum_{j=1}^m \mu_j * x_j(t); \tag{9}$$

$$M^P(t) = M^0(t) - Nal(t); \tag{10}$$

$$\Delta A(t) = \zeta_1(t) * M^P(t); \tag{11}$$

$$\Delta B(t) = \zeta_2(t) * M^P(t); \tag{12}$$

$$\Delta T(t) = \zeta_3(t) * M^P(t); \tag{13}$$

$$\zeta_1(t) + \zeta_2(t) + \zeta_3(t) \leq 1; \zeta_1(t), \zeta_2(t), \zeta_3(t) \geq 0; \tag{14}$$

$$A(t+1) = A(t) + \Delta A(t); \tag{15}$$

$$B(t+1) = B(t) + \Delta B(t); \tag{16}$$

$$T(t+1) = T(t) + \Delta T(t). \tag{17}$$

Система соотношений (1-6) представляет собой оптимизационный блок выбора интенсивностей использования малым предприятием альтернативных производств, конкурирующих в рамках имеющихся производственных факторов. При этом предполагается, что характерная для малого бизнеса мобильность и относительно высокая ликвидность имеющихся производственных факторов позволяет осуществлять их необходимое перераспределение в пользу более эффективных видов производств.

Оптимальная интенсивность производств рассчитывается с использованием критерия максимума общей прибыли. При этом в числе значимых факторов, определяющих оптимальное решение, рассматривается не только доходность конкретного производства, но и спрос на продукцию (работы, услуги) этого производства. Далее:

- упрощаем модель **SE(2)**, применив ее для монопрофильного предприятия;

- убираем влияние использования основных фондов соотношение (2), так как при применении аутсорсинга их количество не изменяется.

В результате получаем простую модель с максимизацией $M^P(t)$:

$$M^P(t) \rightarrow \max;$$

$$M^P(t) = M^0(t) - Nal(t).$$

Затем для каждой из рассматриваемых налоговых схем введем модификации данной упрощенной модели – **Model^I, Model^{II} u Model^{III}** соответственно.

Model^I, Model^{II}, Model^{III} – модели соответствующие схемам налогообложения.

Также в моделях используется группа индикаторов, характеризующих экономическую деятельность малого предприятия (табл. 1).

Таблица 1

ИНДИКАТОРЫ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

№	Обозначение	Название показателя
1	M	Величина прибыли
2	P	Выпуск продукции, работ, услуг
3	T	Величина затрат на оплату труда
4	G	Величина произведенных материальных затрат
5	r	Риск снижения доходов из-за передачи информации на сторону
6	g	Коэффициент экономии материальных расходов при применении аутсорсинга
7	t	Коэффициент экономии расходов на оплату труда при применении аутсорсинга
8	z	Коэффициент увеличения материальных расходов при применении аутсорсинга (на оплату услуг аутсорсинга, на оплату расходов по защите информации и т.д.)
9	Nal₁, Nal₂, Nal₃	Совокупная величина налоговых отчислений по различным схемам налогообложения
10	Nal₁['], Nal₂['], Nal₃[']	Совокупная величина налоговых отчислений по различным схемам налогообложения с учетом ее изменения при использовании аутсорсинга

№	Обозначение	Название показателя
11	$M_{1''},$ $M_{2''},$ M_3	Величины чистой прибыли по различным схемам налогообложения
12	$M_1',$ $M_2',$ M_3'	Величины чистой прибыли по различным схемам налогообложения с учетом ее изменения при использовании аутсорсинга

Рассмотрим Model^I – величина чистой прибыли при общей схеме налогообложения:

$$M_1 = P - G - T - \text{Nal}_1. \quad (18)$$

Расписываем переменные Nal , т.е. расписываем налоговый блок.

Первый налог первого блока:

$$S_1 = h_1 (P - G), \quad (19)$$

где

S_1 – сумма НДС;

h_1 – ставка НДС, которая составляет 18%;

P – выручка;

G – затраты.

Второй налог первого блока:

$$S_2 = h_2 T, \quad (20)$$

где

S_2 – взносы на обязательное страхование: пенсионное, медицинское, социальное (ВОС);

h_2 – ставка ВОС, которая составляет 30% на основе федерального закона РФ №212 (ФЗ РФ);

T – расходы на оплату труда.

Третий налог первого блока:

$$S_3 = h_3 (M^0 - S_1 - S_2) = \\ = h_3 (M^0 - h_1 (P - G) - h_2 T), \quad (21)$$

где

S_3 – налог на прибыль;

h_3 – ставка налога на прибыль, которая составляет 20% на основе Налогового кодекса РФ (НК РФ);

M^0 – прибыль без учета (всех суммарных) налоговых отчислений;

M^0 для ОСНО рассчитывается как:

$$M^0 = P - G - T. \quad (22)$$

Все три посчитанных налога дают нам Nal_1 .

$$\text{Nal}_1 = \sum_{v=1}^3 S_v, \quad (23)$$

где

v – вид налога;

S_v – сумма налога вида v .

$$\text{Nal}_1 = S_1 + S_2 + S_3.$$

$$\begin{aligned} \text{Nal}_1 &= [h_1 (P - G) + h_2 T + h_3 (M^0 - h_1 (P - G) - h_2 T)] = \\ &= h_1 (P - G) + h_2 T + h_3 M^0 - h_3 h_1 (P - G) - h_3 h_2 T = \\ &= h_1 (P - G) (1 - h_3) + h_2 T (1 - h_3) + h_3 M^0 = \\ &= (1 - h_3) (h_1 (P - G) + h_2 T) + h_3 M^0. \end{aligned} \quad (24)$$

Теперь рассчитаем Nal_1' при аутсорсинге.

При использовании аутсорсинга соотношение (24) изменится следующим образом:

$$\text{Nal}_1' = (1 - h_3) (h_1 ((1 - r)P - (1 - g + z)G) + \\ + h_2 (1 - t)T) + h_3 M^0', \quad (25)$$

где M^0' – прибыль без учета (всех суммарных) налоговых отчислений при аутсорсинге;

M^0' для ОСНО при аутсорсинге рассчитывается следующими соотношениями:

$$M^0' = (1 - r)P - (1 - g + z)G - (1 - t)T; \quad (26)$$

$$S_1' = h_1 [(1 - r)P - (1 - g + z)G]; \quad (27)$$

$$S_2' = h_2 ((1 - t)T). \quad (28)$$

Сравним совокупную величину налоговых отчислений по основной схеме налогообложения без использования аутсорсинга и с использованием аутсорсинга, а затем посчитаем прибыль предприятия без использования аутсорсинга и с его использованием.

При применении аутсорсинга соотношение (18) изменится следующим образом:

$$M_1' = ((1 - r)P) - (1 - g + z)G - (1 - t)T - \text{Nal}_1'. \quad (29)$$

Соотношение (29) – это величина чистой прибыли при общей схеме налогообложения при использовании аутсорсинга.

Рассмотрим Model^{II} – величина чистой прибыли при первом варианте УСН, где объектом налогообложения являются доходы (выручка). Налоговая ставка, установленная Налоговым кодексом РФ (НК РФ), составляет 6%:

$$M_2 = P - G - T - \text{Nal}_2; \quad (30)$$

$$S_4 = S_4^H - S_4^Y. \quad (31)$$

Соотношение (31) – это величина единого налога по первому варианту УСН, где:

S_4 – единый налог по первому варианту УСН;

S_4^H – сумма начисленного единого налога по первому варианту УСН;

S_4^Y – сумма уменьшения начисленного налога по первому варианту УСН.

В соответствии с законодательством сумма начисленного единого налога снижается на величину отчислений в фонды, но не более чем в два раза, поэтому размер уменьшения S_4^Y составляет:

$$S_4^Y = \begin{cases} s_2 \text{ если } s_2 < 0.5 S_4^H; \\ 0.5 S_4^H \text{ если } s_2 \geq 0.5 S_4^H. \end{cases}$$

$$S_4^H = h_4 * P. \quad (33)$$

Посчитаем Nal_2 для первого варианта УСН:

$$\text{Nal}_2 = S_2 + S_4. \quad (34)$$

С учетом услуг аутсорсинга соотношение (32) изменится следующим образом:

$$S_4^Y' = \begin{cases} h_2 (1 - T), \text{ если } h_2 (1 - T)T < 0.5 S_4^H'; \\ 0.5 S_4^H', \text{ если } h_2 (1 - T)T \geq 0.5 S_4^H'; \end{cases}$$

$$S_4^H' = h_4 * 0.95P; \quad (36)$$

$$S_4' = S_4^H' - S_4^Y'. \quad (37)$$

При использовании аутсорсинга соотношение (34) изменится следующим образом:

$$\text{Nal}_2' = S_2' + S_4'. \quad (38)$$

Соотношение (38) представляет собой совокупную величину налоговых отчислений по первой схеме УСН при использовании аутсорсинга.

При применении услуг аутсорсинга соотношение (30) изменится следующим:

$$M_2' = (1 - r)P - (1 - g + z)G - (1 - t)T - \text{Nal}_2'. \quad (39)$$

Соотношение (39) – это чистая прибыль предприятия с использованием аутсорсинга при первом варианте УСН.

Рассмотрим третью модель Model^{III} – величина чистой прибыли при втором варианте УСН, где объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов. Налоговая ставка, установленная Налоговым кодексом РФ (НК РФ), составляет 15%.

$$M_3 = P - G - T - \text{Nal}_3; \quad (40)$$

$$S_5 = h_5 (M^0 - S_2) = h_5 (M^0 - h_2 T). \quad (41)$$

Соотношение (41) – это величина единого налога по второму варианту УСН, где:

S_5 – единый налог по второму варианту УСН.

M^0 – это прибыль до налогообложения, которая во втором варианте УСН считается так:

$$M^0 = P - G - T. \quad (42)$$

Посчитаем Nal_3 :

$$Nal_3 = S_2 + S_5. \quad (43)$$

Преобразуя соотношение (43), получаем:

$$Nal_3 = h_2 T + h_5 (M^0 - h_2 T) = h_2 T + h_5 M^0 - h_5 h_2 T = (1 - h_5) h_2 T + h_5 M^0. \quad (44)$$

При использовании аутсорсинга выражение (43) будет иметь вид:

$$Nal_3' = (1 - h_5) * h_2 (1 - t) T + h_5 M^0'. \quad (45)$$

M^0' при втором варианте УСН считается так:

$$M^0' = (1 - r) P - (1 - g + z) G - (1 - t) T - S_2'. \quad (46)$$

$$S_2' = h_2 (1 - t) T. \quad (47)$$

$$M_3' = (1 - r) P - (1 - g + z) G - (1 - t) T - Nal_3'. \quad (48)$$

Соотношение (48) – это чистая прибыль предприятия с использованием аутсорсинга при втором варианте УСН.

В результате упрощения модели **SE(2)**, описывающей деятельность многопрофильного малого предприятия, диверсифицирующего свою деятельность, и взятой за основу, был получен экономико-математический инструментарий, позволяющий смоделировать деятельность и финансовый результат малой фирмы при использовании разных вариантов налогообложения с учетом и без учета внедрения аутсорсинга рабочей силы.

5. Расчет эффективности от применения аутсорсинга в сочетании с правильным выбором схемы налогообложения

Малое строительное предприятие «А» было создано в 2006 г. Предприятие не имеет филиалов. Средняя численность 80 чел. Выручка за год не превышает 60 млн. руб. Поэтому данное предприятие может использовать как ОСНО, так и УСН. Посчитав прибыль при ОСНО и при ОСНО с использованием аутсорсинга и посчитав прибыль двух вариантов УСН и двух вариантов УСН с использованием услуг аутсорсинга, сравним, какой вариант налогообложения нам выгоден и стоит ли прибегать к услугам аутсорсинга. Основные показатели деятельности предприятия, а также действующие в настоящее время налоговые ставки представлены в табл. 2 и 3.

Рассчитаем коэффициенты экономии материальных расходов при применении аутсорсинга g , экономии расходов на оплату труда при применении аутсорсинга t и увеличения материальных расходов при применении аутсорсинга z .

Таблица 2

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ¹

Тыс. руб.	
Показатели деятельности малого предприятия	Значение
Выручка (доход)	27 086
Материальные затраты	12 381
Затраты на оплату труда	7 450

¹ Источник: данные предприятия.

Таблица 3

НАЛОГОВЫЕ СТАВКИ²

Вид налоговой ставки	Показатели деятельности малого предприятия	Величина для ОСНО	Величина для УСН
h_1	Налог на добавленную стоимость (расчетная ставка)	0.15	-
h_2	Взносы на обязательное страхование	0.3	0.2
h_3	Налог на прибыль	0.2	-
h_4	Единый налог по первому варианту УСН	-	0.06
h_5	Единый налог по второму варианту УСН	-	0.15

Коэффициент экономии материальных расходов при применении аутсорсинга g определяется как доля материальных расходов, которая сэкономится при переходе на аутсорсинг, в общем их количестве (величина сэкономленных материальных расходов, поделенная на общую величину этих расходов).

Коэффициент экономии расходов на оплату труда при применении аутсорсинга t определяется как доля расходов на оплату труда, которая сэкономится при переходе на аутсорсинг, в общем их количестве (величина сэкономленных расходов на оплату труда, поделенная на общую величину этих расходов).

Коэффициент увеличения материальных расходов при применении аутсорсинга z определяется как доля материальных расходов, которая увеличится при переходе на аутсорсинг, в общем их количестве (величина увеличения материальных расходов, поделенная на общую величину этих расходов).

Риск снижения доходов из-за передачи информации на сторону r определяется как доля снижения выручки по причине потери клиентов, которых переманили фирмы-конкуренты из-за утечки конфиденциальной информации при переходе на бухгалтерский аутсорсинг.

По экспертным оценкам такое снижение на данный момент у данной компании не составит более 5%, то есть величина риска снижения доходов из-за передачи информации на сторону r оценивается как 0,05.

Рассчитав g , z , t и, оценив риск, получим следующие данные (табл. 4).

Таблица 4

КОЭФФИЦИЕНТЫ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОРСИНГА³

Коэффициенты	Значения коэффициентов
g	0.16
z	0.22
t	0.28
r	0.05

1. Рассчитаем чистую прибыль предприятия без аутсорсинга и с его использованием при ОСНО, используя формулы и значения из табл. 2, 3 и 4.

Находим прибыль без учета (всех суммарных) налоговых отчислений, используя данные из табл. 2:

$$M^0 = 27086 - 12381 - 7450 = 7244.$$

Далее из соотношения (24) находим Nal_1 :

² Источник: НК РФ.

³ Источник: оценка автора.

$$Nal_1 = (1 - 0.2) (0.15 * (27086 - 12381) + 0.3 * 7450) + 0.2 * 2814 = 4563.$$

Зная совокупную величину налоговых отчислений по ОСНО, рассчитаем чистую прибыль предприятия без аутсорсинга, подставив в соотношение (18) полученные данные и данные из табл. 2.

$$M_1 = 27086 - 12381 - 7450 - 4563 = 2692.$$

Рассчитаем чистую прибыль предприятия с применением аутсорсинга:

Находим прибыль до налогообложения с учетом ее изменения при использовании аутсорсинга, подставив для этого в соотношение (26) значения из табл. 2 и 4:

$$M^0 = (1 - 0.05) * 27086 - (1 - 0.16 + 0.22) * 12381 - (1 - 0.28) * 7450 = 7244.$$

Зная M^0 , находим совокупную величину налоговых отчислений по ОСНО с использованием аутсорсинга. Взяв полученные данные и данные из табл. 2, 3 и 4, рассчитаем соотношение (25):

$$Nal_1' = (1 - 0.2) * ((0.15 * (1 - 0.05) * 27086 - (1 - 0.16 + 0.22) * 12381 + 0.3(1 - 0.28) * 7450) + 0.2 * 7244) = 4249.$$

Далее находим чистую прибыль предприятия с использованием аутсорсинга. Подставив в соотношение (29) данные, получаем:

$$M_1' = (1 - 0.05) * 27086 - (1 - 0.16 + 0.22) * 12381 - (1 - 0.28) * 7450 - 2942 = 2995.$$

Вывод: поскольку Nal_1 больше Nal_1' ($4563 > 4249$), то применение аутсорсинга в данном варианте налогообложения (ОСНО) снижает налоговые отчисления предприятия и увеличивает его чистую прибыль. Прибыль предприятия при ОСНО с использованием аутсорсинга больше на 303 тыс. руб. ($2995 - 2692$). Значит, малому предприятию «А» выгодно использовать аутсорсинг при ОСНО.

II. Рассчитаем чистую прибыль предприятия без аутсорсинга и с его использованием при первом варианте УСН, используя формулы и данные из табл. 2, 3 и 4.

Находим сумму уменьшения начисленного налога по первому варианту УСН, подставив в соотношение (20) данные из табл. 2 и 3:

$$S_2 = 0.2 * 7450 = 1490;$$

$$S_4^Y = 1490, \text{ если } 1490 < 813 \text{ (не подходит);}$$

$$S_4^Y = 813, \text{ если } 22351390 > 813 \text{ (подходит).}$$

Получаем, что $S_4^Y = 813$.

Находим начисленный налог, подставив в соотношение (33) данные из табл. 2 и 3:

$$S_4^H = 0.06 * 27086 = 1625.$$

Зная S_4^Y и S_4^H , находим единый налог, подставив в соотношение (31) полученные данные:

$$S_4 = 1625 - 813 = 812.$$

Подставив полученные данные в соотношение (34), находим совокупную величину налоговых отчислений по первой схеме УСН:

$$Nal_2 = 1490 + 812 = 2303.$$

Зная Nal_2 , находим чистую прибыль предприятия по первому варианту УСН без использования аутсорсинга, подставив значение Nal_2 и данные из табл. 2 в соотношение (30):

$$M_2 = 27086 - 12381 - 7450 - 2303 = 4952.$$

Далее считаем чистую прибыль предприятия с применением аутсорсинга:

Находим S_4^H , подставив в соотношение (36) данные из табл. 2, 3 и 4

$$S_4^H = 0.06 * (1 - 0.05) * 27086 = 1544.$$

$$S_2' = 0.2 * (1 - 0.28) * 7450 = 1073.$$

Подставив в соотношение (35), находим S_4^Y ;

$$S_4^Y = 1544, \text{ если } 1544 < 813 \text{ (не подходит).}$$

$$S_4^Y = 813, \text{ если } 1544 \geq 813 \text{ (подходит).}$$

Получаем, что $S_4^Y = 813$.

Зная S_4^H находим S_4 :

$$S_4 = 1544 / 2 = 772.$$

Зная S_4 и подставляя данные из табл. 2 и 3 в соотношение (38), находим Nal_2' :

$$Nal_2' = 1073 + 731 = 1845.$$

Завершающий шаг в первом варианте УСН: ищем чистую прибыль предприятия с использованием аутсорсинга.

Подставим в соотношение (39) значение Nal_2' и данные из табл. 2 и 4:

$$M_2' = (1 - 0.05) * 27086 - (1 - 0.16 + 0.22) * 12381 - (1 - 0.28) * 7450 - 1845 = 5399.$$

Вывод: поскольку Nal_2 больше Nal_2' ($2303 > 1845$), то применение аутсорсинга в данном варианте налогообложения (первый вариант УСН) также снижает налоговые отчисления предприятия и увеличивает его чистую прибыль, как и при ОСНО. Но прибыль при первом варианте УСН больше прибыли ОСНО. Прибыль при первом варианте УСН с использованием аутсорсинга больше прибыли без его использования на 447 тыс. руб. ($5399 - 4952$). При первом варианте УСН применение аутсорсинга также выгоднее, как и в ОСНО, но при первом варианте УСН выгоднее, чем при ОСНО, так как прибыль при аутсорсинге УСН больше прибыли ОСНО.

III. Рассчитаем чистую прибыль предприятия без аутсорсинга и с его использованием при втором варианте УСН.

Находим прибыль до налогообложения во втором варианте УСН, подставив значения в соотношение (42):

$$M^0 = 27086 - 12381 - 7450 = 7255.$$

Находим ВОС, подставив значения из табл. 2 и 3 в соотношение (20):

$$S_2 = 0.2 * 7450 = 1490.$$

Далее находим величину единого налога по второму варианту УСН: в соотношение (41) подставляем значение M^0 и данные из табл. 2 и 3:

$$S_5 = 0.15 * (7255 - 1490) = 865.$$

Рассчитаем Nal_3 , подставив в соотношение (43) значения из табл. 2 и 3 и полученные данные:

$$Nal_3 = 1490 + 865 = 2355.$$

Находим чистую прибыль при втором варианте УСН, подставив в соотношение (40) значение Nal_3 и данные из табл. 2 и 3:

$$M_3 = 27086 - 12381 - 7450 - 2355 = 4900.$$

Далее рассчитываем чистую прибыль при аутсорсинге при втором варианте УСН:

Находим S_2' :

$$S_2' = 0.2 * [(1 - 0.28) * 7450] = 1073.$$

Находим M^0 , подставив в (46) и данные из табл. 2 и 4:

$$M^0 = (1 - 0.05) * 27086 - (1 - 0.16 + 0.22) * 12381 - (1 - 0.28) * 7450 = 7244.$$

$$S_5' = 0.15 * (7244 - 1073) = 926.$$

Зная M^0 , находим Nal_3' , подставив в соотношение (45) полученные данные:

$$Nal_3' = 1\ 073 + 926 = 1\ 999.$$

Имея необходимые данные, ищем чистую прибыль предприятия при аутсорсинге. В соотношение (48) подставляем данные из табл. 2 и 4 и полученный результат Nal_3' :

$$M_3' = (1 - 10.05) * 27\ 086 - (1 - 0.16 + 0.22) * 12\ 381 - (1 - 0.28) * 7\ 450 - 1\ 838 = 5\ 406.$$

Вывод

При втором варианте УСН Nal_3 больше Nal_3' ($2\ 355 > 1\ 999$), значит, применение аутсорсинга в данном варианте налогообложения (второй вариант УСН) также снижает налоговые отчисления предприятия и увеличивает его чистую прибыль, как и при ОСНО и при первом варианте УСН. Прибыль при втором варианте УСН с использованием аутсорсинга больше прибыли без его использования на 506 тыс. руб. ($5\ 406 - 4\ 900$). При первом варианте УСН применение аутсорсинга выгоднее всего, поскольку прибыль при аутсорсинге самая высокая. Следовательно, предприятию «А» выгодно использовать первую систему УСН с аутсорсингом.

Таблица 5

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ МП ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ РАЗЛИЧНЫХ СХЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Тыс. руб.		
Виды налогообложения	Прибыль с применением аутсорсинга	Прибыль без аутсорсинга
ОСНО	2 995	2 251
УСН 6%	5 359	4 952
УСН 15%	5 406	4 900

Более наглядно это показано на диаграмме (рис. 2):

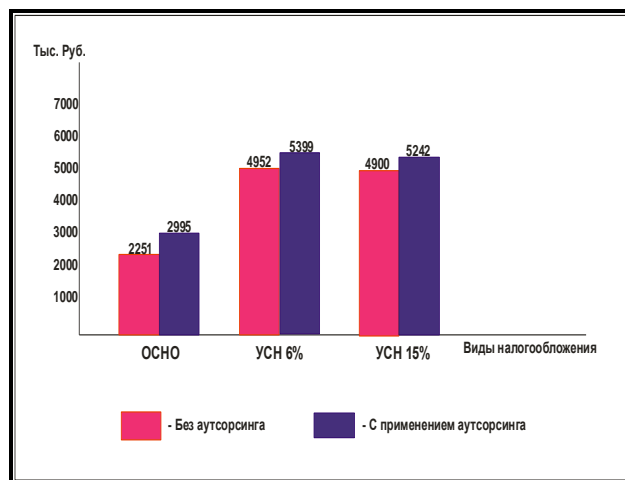


Рис. 2. Чистая прибыль МП при использовании различных схем налогообложения

В заключение отметим, что на основе полученных расчетов наиболее выгодным для рассмотренного малого предприятия «А» является налогообложение по первому варианту УСН с использованием аутсорсинга. Именно при использовании этой схемы налогообложения у фирмы наблюдается более высокое значение показателя чистой прибыли. Величина же налоговых отчислений при этой схеме налогообложения с использованием аутсорсинга, напротив, является наименьшей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный анализ дает возможность определить, что для среднестатистического малого предприятия выгодно использовать аутсорсинг, так как он позволяет значительно сократить материальные затраты и затраты на оплату труда, соответственно увеличить прибыль организации.

Особенно выгоден аутсорсинг для организаций малого бизнеса находящихся на УСН 15%, так как прибыль подобных предприятий, при использовании ими аутсорсинга, значительно увеличивается, несмотря на то, что несомненно вырастет сумма единого налога, подлежащего уплате в бюджет.

Показатель прибыли является критерием предпочтительности, по которому выбирается схема налогообложения.

В условиях действующих налоговых ставок и известных показателей деятельности предприятия малого бизнеса, можно определить как повлияет использование аутсорсинга на величину налоговых отчислений.

Для организации на ОСНО, выгодно пользоваться услугами аутсорсинга, поставщик которых также находится на Общей системе налогообложения так как это приводит к дополнительным расходам, которые позволяют уменьшить налоги на добавленную стоимость и прибыль, а также расходы на оплату труда и организацию рабочих мест;

Если организация на ОСНО прибегает к услугам аутсорсера на УСН, то величина НДС не затрагивается, но уменьшается налог на прибыль и также сокращаются затраты на оплату труда и организацию рабочих мест;

Упрощенцам, использующим 6% – доходы, выгоднее нанять в штат собственных сотрудников, так как взносы, уплачиваемые в фонды, сокращают единый налог максимум на 50%, но это также сократит прибыль организации.

Организации на упрощенной системе налогообложения 15% могут уменьшить налогооблагаемую базу как с помощью аутсорсинга рабочей силы, так и в связи с использованием собственного человеческого капитала, но чистая прибыль во втором случае существенно сократится.

Любое предприятие малого бизнеса имеет свои особенности, поэтому дать конечную рекомендацию использовать либо нет аутсорсинг рабочей силы нельзя, но тем не менее, проведя анализ на примере среднестатистической организации и опираясь на полученные результаты можно определить, что аутсорсинг полезный инструмент, используемый для сокращения затрат предприятия и увеличения его прибыли.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть вторая от 5 авг. 2000 г. №117-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: федер. закон от 6 дек. 2011 г. №402-ФЗ. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР [Электронный ресурс] : постановление Совета министров РСФСР от 18 июля 1991 г. №406. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ [Электронный ресурс]: федер. закон от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Виленский А.В. Этапы развития малого предпринимательства в России [Текст] / А.В. Виленский // Вопросы экономики. – 1996. – №7.
6. Егорова Н.Е. Малый бизнес в России: экономический анализ и моделирование [Текст] / Н.Е. Егорова, Е.Р. Майн. – М. : ЦЭМИ РАН, ИСЭПН РАН, 1997.
7. Егорова Н.Е. Анализ процесса трансформации системы налогообложения малых предприятий [Текст] / Н.Е. Егорова, И.Е. Хромов // Предпринимательство. – 2013. – №1.
8. Егорова Н.Е. Налогообложение малых предприятий: расчетные схемы и проблема выбора [Текст] / Н.Е. Егорова, И.Е. Хромов // Экономическая наука современной России. – 2004. – №2.

9. Егорова Н.Е. Модели обоснования решений при выборе схемы налогообложения малого предприятия [Текст] / Н.Е. Егорова, И.Е. Хромов // Прикладная эконометрика. – 2008. – №1.
10. Налоговая система России [Текст] : учеб. пособие / под ред. Черника Д.Г., Дадашева А.З. – М. : Экономика и жизнь, 1999.
11. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики [Текст] / под ред. Г.Б. Клейнера. – М. : Наука, 2002.
12. Тореев В.Б. Малое предпринимательство как способ адаптации [Текст] / В.Б. Тореев // Адаптационные стратегии населения / под ред. Е.М. Авраамовой. – СПб. : Компьютербург, 2004.
13. Хромов И.Е. Модели анализа систем налогообложения предприятий малого бизнеса [Текст] / И.Е. Хромов // Теория и практика эффективного функционирования российских предприятий / под ред. Н.Е. Егоровой. – Вып. 2. – М. : ЦЭМИ РАН, 2004.
14. Хромов И.Е. Экономико-математический анализ расчетных схем налогообложения малых предприятий России [Текст] / И.Е. Хромов // Аспирант и соискатель. – 2004. – №5.

Ключевые слова

Схема налогообложения; аутсорсинг; стратегия выбора; малое предприятие; малый бизнес; малое предпринимательство; стратегия развития; минимизация налоговых отчислений; имитационное моделирование; оптимизационная модель; экономико-математические методы.

Хромов Иван Евгеньевич

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность проблемы. Развитие российской экономики приводит к тому, что возрастает популярность использования аутсорсинга рабочей силы, особенно среди представителей малого бизнеса. В связи с этим является весьма актуальным исследование эффективности сокращения затрат малыми предприятиями не только при помощи самого аутсорсинга рабочей силы, но и в зависимости от применяемых ими схем налогообложения, поскольку имеются альтернативные варианты. Таким образом, эффект от внедрения аутсорсинга рабочей силы у субъекта малого предпринимательства может дополнительно усилиться при правильном выборе схемы налогообложения.

Научная новизна и практическая значимость. В статье освещены основные аспекты разработки стратегии выбора оптимального варианта налогообложения малого предприятия, для того чтобы эффект от сокращения затрат на рабочую силу при помощи аутсорсинга оказался максимальным. Автором рассмотрены основные схемы налогообложения малого бизнеса и подробно описано их влияние на налоговую нагрузку на фонд оплаты труда.

Достоинством работы является проведенный автором анализ эффективности применения аутсорсинга рабочей силы на малом предприятии в зависимости от применяемой схемы налогообложения, основанный на экономико-математических моделях и методах.

Практическая значимость данной работы имеет место в связи с возможностью ее применения малыми предприятиями, планирующими осуществлять или осуществляющими аутсорсинг рабочей силы.

Заключение. Рецензируемая статья является исследованием актуальной проблемы, выполнена в соответствии с требованиями, предъявляемыми к научным публикациям, заслуживает высокой оценки и может быть рекомендована к опубликованию.

Трофимова Н.А., к.э.н., доцент, с.н.с. Центральный экономико-математический институт Российской Академии наук

[Перейти на Главное МЕНЮ](#)
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)