

**АО «ИНСТИТУТ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ИССЛЕДОВАНИЙ (ИРЭИ)»**

УТВЕРЖДАЮ

Директор АО «Институт региональных
экономических исследований (ИРЭИ)»
вице-президент РАН, д.э.н., профессор,
академик РАН

П.И. Бурак

2020 г.



**ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА
НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОТРАСЛИ
ФАСИЛИТИ УСЛУГ (КЛИНИНГ И ТЕХНИЧЕСКАЯ
ЭКСПЛУАТАЦИЯ)
(аналитическое исследование)**

Руководитель разработки
Руководитель Центра научных исследований и
технического регулирования в сфере услуг АО ИРЭИ
доктор экон. наук, профессор, академик РАН

Т.И. Зворыкина

Москва 2020

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1.Актуальность проводимых исследований	4
2. Анализ налоговой нагрузки организаций по оказанию услуг	9
профессиональной уборки (клининга) и технической эксплуатации объектов недвижимости	
2.1. Общие положения и методический подход к исследованиям.....	9
2.2. Определение и анализ базовых показателей:	
2.2.1. Соотношение выручки к среднесписочному составу.....	10
2.2.2. Показатель максимального вычета НДС	15
2.2.3. Показатель налоговой нагрузки по страховым взносам	21
3. Моделирование финансовых показателей с учетом	24
выручки и текущих затрат по видам деятельности	
4. Выводы	33
5. Приложение	35

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время на рынке услуг в России все большее значение приобретают профессиональные услуги по технической эксплуатации, содержанию и обслуживанию зданий, сооружений и транспортных средств, профессиональной уборке (клинингу), а также по оказанию других вспомогательных услуг – фасилити услуги. Деятельность по оказанию фасилити услуг осуществляется компаниями, численность которых постоянно увеличивается. Формирование рынка таких услуг, естественно, привело к развитию конкуренции среди его участников.

Проведенные исследования показали, что для рынка фасилити услуг присущи все формы недобросовестной конкуренции, определяемые законом 135-ФЗ «О защите конкуренции»: ложная информация о конкурентах, уход от налогов, использование чужих брендов и т.д.

Проявление недобросовестной конкуренции снижает возможности предприятий наполнять национальный и региональные бюджеты Российской Федерации и создавать благоприятную, безопасную по санитарно-эпидемиологическим параметрам обстановку в зданиях, сооружениях и на прилегающих к ним территориях. С позиций государственных интересов, которые направлены на реализацию национальных целей, принятых майскими (2018 г.) Указами Президента РФ, нельзя оставлять без внимания проблемы бизнеса в сфере услуг в целом и формировании цивилизованного рынка фасилити услуг.

Целью настоящей работы явилось проведение научных исследований по обоснованию налоговой нагрузки предприятий сферы фасилити услуг и подготовка предложений по разработке перспективных моделей финансовых показателей деятельности таких предприятий в России.

Предложенные по итогам работы выводы базировались на масштабных исследованиях по аналитическим и статистическим материалам, находящимся в открытом доступе, а также материалам, предоставленным предприятиями

отрасли, Международной ассоциацией индустрии чистоты (ISSA) и Европейской Федерацией клининговой индустрии (FENI).

1. АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОВОДИМОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Актуальность проводимого исследования обусловлена необходимостью формирования на российском рынке фасилити услуг цивилизованных отношений, позволяющих хозяйствующим субъектам добросовестно и объективно выполнять свою социально–экономическую роль и обоснованно наполнять бюджеты различных уровней.

Фасилити услуги включают в себя профессиональные услуги по технической эксплуатации, содержанию и обслуживанию зданий, сооружений и транспортных средств, профессиональной уборке (клинингу), а также по оказанию других вспомогательных услуг.

В соответствии с действующими национальными стандартами, а также стандартами единственной пока в России отраслевой саморегулируемой организации принята следующая терминология в этом виде услуг:

Техническая эксплуатация объектов недвижимости – совокупность организационных мероприятий и технологических процессов по эксплуатации объектов, взаимоотношению со смежными организациями и поставщиками, все виды работ с нанимателями и арендодателями; обслуживание и ремонт строительных конструкций и инженерных систем здания; техническое обслуживание (содержание), включая диспетчерское и аварийное, осмотры, подготовка к сезонной эксплуатации, текущий ремонт, капитальный ремонт.

Работы по технической эксплуатации объектов недвижимости подразделяются на:

- техническое обслуживание,
- текущий и капитальный ремонт,
- взаимоотношения с поставщиками ресурсов и иными подрядными организациями.

Профессиональная уборка (клининг) - совокупность организационных мероприятий и технологических процессов, являющихся

частью эксплуатации объектов недвижимости, территорий, транспорта, и направленных на обеспечение безопасного для человека уровня чистоты и санитарного состояния.

В России рынок фасилити услуг сформировался в мощную самостоятельную отрасль хозяйствования, имеющую наряду с большим количеством компаний собственную инфраструктуру: предприятия, выпускающие препараты, материалы и оборудование, учебные центры, консалтинговые компании, выставки и т.д. Рынок за последние годы претерпел большие изменения: появились инновационные технологии и новые профессии, увеличилось число объектов для уборки (медицинские, образовательные, офисные, спортивные и др.), активно развивается уборка на транспорте и различных территориях. Сложившаяся ситуация требует усиления нормативных и экономических регуляторов в области безопасности и качества, формируемого исполнителями и потребителями фасилити услуг, разработчиками и поставщиками оборудования, материалов и препаратов, образовательными организациями, органами власти и местного самоуправления т.е. между всеми участниками этого рынка.

Значимость данного рынка обусловлена тем, что несогласованные действия лиц и служб, занимающихся технической эксплуатацией, содержанием и обслуживанием объектов эксплуатации, включая их профессиональную уборку, создают угрозу причинения вреда жизни и здоровью граждан вследствие несоблюдения требований безопасности, снижают эффективность использования объектов недвижимости по их функциональному назначению, увеличивают затраты собственника. В первую очередь это относится к объектам пребывания и обслуживания (скопления) значительного количества людей: торгово-развлекательным центрам, спортивным сооружениям, аэропортам и вокзалам, медицинским и образовательным учреждениям, общественно-административным зданиям, а также иным зданиям и сооружениям.

Рынок услуг профессиональной уборки и технической эксплуатации объектов недвижимости в России может быть рассмотрен как отрасль

экономики, которая вносит значительный вклад в развитие страны так как неразрывно связана с содержанием основных фондов, обеспечивает работой более 4% всех занятых в российской экономике, является важным элементом комплексной системы безопасности и охраны окружающей среды.

По данным Росстата и различных независимых источников, емкость рынка услуг технической эксплуатации и профессиональной уборки оценивается в 2,5 трлн руб. (без учета жилых зданий) и обеспечивает работой около 3 млн. человек (с учетом вовлеченных в «теневой» рынок труда). На нем представлены более 8 тысяч компаний, большинство из которых являются субъектами малого и среднего предпринимательства. При этом на рынке есть также сегмент компаний, представляющих собой крупных федеральных игроков, способных оказывать комплексные услуги в различных регионах страны.

Несмотря на бурный рост рынка фасилити услуг, выделяется целый ряд проблем, препятствующих его развитию, из которых наиболее существенными являются:

- недобросовестная конкуренция, выражающаяся в том, что большую долю рынка контролируют участники, получающие необоснованные конкурентные преимущества за счет применения агрессивных форм налоговой оптимизации, неформальной занятости работников, нарушений трудового и миграционного законодательства, ценового демпинга;
- высокая степень изношенности инфраструктуры значительной части зданий и сооружений, что требует больших дополнительных затрат для достижения современного уровня их обслуживания, которые не учитываются заказчиками при обосновании стоимости работ и услуг;
- низкий уровень квалификации персонала, занятого предоставлением этих видов услуг;
- отсутствие научно-обоснованных норм обслуживания (выработки), отвечающих современному состоянию технической базы и требованиям заказчиков.

В связи с этим, результатом настоящего исследования является моделирование финансовых показателей деятельности компаний путем определения объективной налоговой нагрузки на базе бухгалтерской и налоговой отчетности, находящейся в открытом доступе, а также анализа управленческой отчетности, полученной от участников рынка в ходе опросов руководителей и специалистов компаний из различных регионов страны. Структура затрат позволила определить основные базисные показатели, влияющие на отраслевую налоговую нагрузку: **вычет по налогу на добавленную стоимость, удельный вес обязательных страховых взносов в государственные внебюджетные фонды и соотношение выручки компаний к среднесписочному составу.** Эти показатели влияют на декларируемый фонд оплаты труда (ФОТ), реальную численность занятых, общий уровень налоговой нагрузки предприятий, что позволяет оценить текущее состояние рынка и перспективы его дальнейшего развития.

В последние годы в России, по инициативе государства, в первую очередь, Федеральной налоговой службы России, началась радикальная перестройка рынка фасилити услуг, предусматривающая вывод из «теневого» сектора профессиональных участников, повышение налоговой нагрузки, добровольный отказ от применения нелегальных механизмов «налоговой оптимизации», к которым, не в последнюю очередь, относится ненадлежащее оформление трудовых отношений, включая использование труда нелегальных мигрантов, выдачу заработной платы «в конвертах» без соответствующих отчислений в социальные фонды и т.д.

Налоговый кодекс Российской Федерации не предусматривает каких-либо специальных налоговых режимов для рассматриваемого вида услуг. В то же время, большое значение имеет эффективность осуществления федеральными органами исполнительной власти контрольно-надзорных функций в части исполнения налогового законодательства.

В связи с необходимостью выработки единых методик расчета отраслевой налоговой нагрузки по базисным показателям Институт региональных экономических исследований (далее - ИРЭИ) по заданию

Саморегулируемой организации «Ассоциация клининговых и фасилити операторов» (далее - СРО АКФО) провел настоящее исследование с целью разработки перспективных моделей финансовых показателей деятельности компаний сферы фасилити услуг в России.

2. АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ОКАЗАНИЮ УСЛУГ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ УБОРКИ (КЛИНИНГА) И ТЕХНИЧЕСКОЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

2.1. Общие положения и методический подход к исследованиям

Оценка налоговой нагрузки юридических лиц определенной сферы деятельности производилась с использованием различных методик и подходов. При этом важную роль в определении уровня налоговой нагрузки играют базисные показатели, к которым можно «привязывать» расчетные показатели, то есть сравнивать с ними общую сумму уплачиваемых налогов за расчетный период.

За базисные показатели налоговой нагрузки по налогу на добавленную стоимость и обязательным страховым взносам принимались суммы налогов и взносов, начисленных и уплаченных в 2018-19 г.г. Кроме того, исследовались структура затрат, выручка организаций и их среднесписочная численность, вычет по НДС, удельный вес страховых взносов в фонды за расчетный период в выручке, а также затраты организаций по экономическим элементам за 2018-19 г.г.

Источниками информации при определении уровня показателей налоговой нагрузки и показателей для оценки декларируемого ФОТ стали показатели финансовой отчетности, полученные в ходе опроса компаний из различных регионов РФ, работающих в данной отрасли и данные их налогового, бухгалтерского и управленческого учета, а также данные Федеральной налоговой службы о суммах уплаченных налогов и взносов в фонды. Проводились также анкетирование, опросы, обсуждения на различных бизнес-площадках. В опросах приняли участие более 150 компаний - участников сообщества профессионального рынка с общим оборотом порядка 70 млрд. рублей по действующим контрактам, ведущих свою финансово-хозяйственную деятельность на территории Российской Федерации и обслуживающих более 500 млн. квадратных метров внутренних помещений различных секторов недвижимости:

- офисная;

- жилая;
- логистическая;
- торгово-развлекательная;
- транспортная (аэропорты, РЖД, метро);
- гипермаркеты, food retail;
- здравоохранение и образование;
- промышленность.

В исследованных компаниях трудятся более 50 тысяч сотрудников.

2.2. Определение и анализ базовых показателей

2.2.1. Анализ показателей для оценки соотношения выручки к среднесписочному составу компаний

При определении показателя отношения выручки к численности персонала рассматривались данные финансовой отчетности и сведения о среднесписочной численности ряда компаний за 2018 год, включающей не только производственный, но и административно-управленческий персонал. Вид деятельности компании определялся на основе кода ОКВЭД, указанного в балансе, а выручка от реализации – из отчета о финансовых результатах. Результаты расчетов представлены в таблице 1 «Расчет выручки, приходящейся на одного работника».

При сравнении выручки, полученной компаниями за 2017 и 2018 гг., видно, что практически у половины компаний она снизилась в среднем на 10-15%. Однако у ряда компаний наблюдается заметный рост этого показателя.

По расчетам, сделанным на основе представленной отчетности, показатель выручки на одного работника колеблется от 1285,5 тыс. руб. до 7579,4 тыс. руб., хотя по опросам компаний, данный показатель достигает в среднем 1,2-1,7 млн. руб. на одного работника в год. Это видно из данных, полученных в ходе анализа управленческой отчетности тех компаний, которые ведут свою деятельность в соответствии с требованиями налогового законодательства, т.е. несущих полную налоговую нагрузку. Полученные данные по ряду таких компаний приведены в таблице 2.

Такой значительный разброс показателя свидетельствует о том, что либо организации в большинстве своем приводят в отчетности неточные данные о реальной численности работников, либо о недостаточно обоснованной стоимости предоставляемых услуг. Стоимость предоставляемой услуги во многом зависит от нормирования труда, что позволяет обоснованно устанавливать численность работников, определить структуру штата персонала, рационально использовать оборудование и рабочее время сотрудников.

В то же время, анализ нормативной базы по нормированию труда в данном сегменте рынка показывает, что она несколько устарела и не учитывает современных реалий. Так, например, расчеты норм времени на уборку помещений приведены в Постановлении Госкомтруда СССР от 29.12.1990 N 469.

В Рекомендациях по нормированию труда работников ЖКХ, утвержденных приказом Госстроя России от 9.12.1999 г. №139, приводятся примеры расчетов численности следующих категорий работников:

- рабочие, занятые уборкой территорий домовладений;
- рабочие, занятые обслуживанием мусоропроводов;
- рабочие, занятые уборкой лестничных клеток;
- рабочие, занятые обслуживанием и ремонтом внутридомового инженерного оборудования;
- рабочие, занятые ремонтом конструктивных элементов жилых зданий.

Вопросы нормирования труда руководителей, специалистов и служащих, занятых содержанием и ремонтом жилищного фонда, рассматриваются в Рекомендациях, утвержденных Приказом Госстроя России от 9.12.1999 г. №139.

Этим документам уже более 20 лет, хотя рекомендуется пересматривать вышеуказанные нормы каждые 5 лет.

Таблица 1

Расчет выручки, приходящейся на одного работника, по результатам анализа сданной в ФНС отчетности за период 2017-18гг.:

№ организации	Вид деятельности	Выручка за 2017 г., тыс. руб.	Выручка 2018 г., тыс. руб.	Отклонение по выручке, тыс. руб.	Среднесписочная численность работников, чел., 2018 г.	Выручка на одного работника, тыс. руб.
1	клининг	204734	256689	51955	48	5347,7
2	клининг	341091	272860	-68231	36	7579,4
3	клининг	450007	446260	-3747	117	3814,2
4	общепит+ клининг	1159491	1152846	-6645	233	4947,8
5	тех.экспл.	293758	242626	-51132	52	4665,9
6	тех.экспл.	468967	545713	76746	96	5684,5
7	клининг	5355732	5802216	446484	3195	1816,0
8	тех.экспл.	1328424	1270495	-57929	394	3224,6

Таблица 2

Расчет выручки, приходящейся на одного работника по результатам опросов и анализа управленческой отчетности:

№ организации	Вид деятельности	Выручка на одного работника, тыс. руб. в год
1	клининг	1180,0
2	тех.экспл.	1577,0
3	клининг	1074,0
5	тех.экспл.	1642,0
6	тех.экспл.	1436,0
7	клининг	1087,6
8	клининг	1210,7

Следует отметить, что определить, по какому виду деятельности рассчитан показатель выручки, приходящийся на одного сотрудника, можно с определенной долей вероятности, поскольку компании, как правило, одновременно осуществляют разные виды деятельности. Для более точной оценки этого показателя необходимы не только данные о суммах выручки по каждому виду деятельности в рамках одной компании, но и сведения о численности работников, занятых конкретным видом деятельности, с выделением административно-управленческого персонала в отдельную группу. Подобные сведения в отчетности организации, как правило, не предоставляют. Однако внутри компаний существует разделение полномочий и фактическая деятельность каждого сотрудника может быть отнесена к тому или иному виду деятельности. Для получения этих сведений необходимо было ознакомиться со штатным расписанием и провести опрос руководства организаций. В качестве базы для распределения административно-управленческого персонала, осуществляющего контроль и управление как по организации в целом, так и по отдельным видам деятельности, можно рекомендовать долю выручки по каждому виду деятельности в общей сумме выручки организации.

При разработке методики расчета показателей для оценки декларируемого ФОТ в компаниях с целью оценки легализации оплаты труда линейного персонала были опрошены участники профессионального сообщества и выводы сделаны на основе их управленческого учета, предоставленного нашим экспертам на условиях конфиденциальности. С помощью анализа структуры затрат были выявлены показатели отношения годовой выручки к среднесписочной численности в организации, приведенные ранее в таблице 2.

Таким образом, сравнивая данные, полученные из анализа фискальной отчетности за 2017-2018гг. (за 2019 год анализ не мог быть проведен из-за более поздних сроков сдачи отчетности) и данные, полученные в результате опроса и анализа управленческого учета добросовестных компаний, несущих

полную налоговую нагрузку, можно смоделировать показатель для рынка по соотношению выручки к среднесписочному составу.

2.2.2. Показатель максимального вычета НДС

При анализе документов финансово-хозяйственной деятельности компаний и данных ФНС за 2018 г. были также рассчитаны фактические вычеты по НДС для предприятий, осуществляющих техническое обслуживание объектов и клининговые услуги. С целью уменьшения искажений, вызванных применением разных методов представления показателей (метод начисления и метод «по оплате»), в расчетах использовались усредненные данные по выручке за период IV кв. 2017 г. – III кв. 2018 г. Расчетная выручка для начисления НДС определялась как сумма выручки за IV кв. 2017 г. и I-III кв. 2018 г. При этом выручка за каждый квартал определялась путем деления годовой выручки за соответствующий год на четыре. Расчетный показатель начисленного НДС определялся путем умножения расчетной выручки на ставку налога. Сумма вычета по НДС определялась путем вычитания из указанного начисленного НДС суммы уплаченного НДС за 2018 г. по данным инспекций ФНС.

Результаты расчетов представлены в таблице 3 «Расчет доли вычетов НДС по фактическим данным».

По приведенным данным видно, что фактическая доля вычетов составляет в среднем от 55,8% до 88,5%, что значительно превышает средние показатели налоговой нагрузки по компаниям, несущим полную налоговую нагрузку и соблюдающим налоговое законодательство в полной мере.

В таблице 4 приведены данные, полученные экспертами в ходе опросов и анализа финансовой отчетности таких компаний за II и III кварталы 2019 года, из которой видно, что вычет по НДС гораздо ниже показателей, приведенных в таблице 3. Из чего следует вывод о том, что реальный вычет по НДС не должен превышать 30-35% по клинингу и 40-50% по техническому обслуживанию объектов недвижимости.

Таблица 3

Расчет доли вычетов НДС по фактическим данным финансовой отчетности за 2018г.

№ организации	Выручка 2017 г., в тыс. руб.	Выручка 2018 г., в тыс. руб.	Расчетный показатель выручки для начисления НДС, в тыс. руб.	НДС, начисленный от расчетного показателя выручки, в тыс. руб.	НДС, уплаченный в 2018 г., в тыс. руб.	Вычет НДС, в тыс. руб.	Доля вычета в начисленном НДС, в %
1	204734	256689	243700	48740	5628,9	43111,2	88,5
2	341091	272860	289918	57984	18153,5	39830,1	68,7
3	450007	446260	447197	89439	25420,9	64018,5	71,6
4	1159491	1152846	1154507	230901	100968,0	129933,5	56,3
5	293758	242626	255409	51082	11315,6	39766,2	77,8
6	468967	545713	526527	105305	28258,0	77047,3	73,2
7	5355732	5802216	5690595	1138119	503395,0	634724,0	55,8
8	1328424	1270495	1284977	256995	66828,7	190166,8	74,0
9	1463136	1494992	1487028	297406	76456,2	220949,4	74,3
10	89324	50545	60240	12048	3558,8	8489,1	70,5
11	2008782	2012251	2011384	402277	86460,0	315816,8	78,5
12	8494267	8666539	8623471	1724694	497322,0	1227372,2	71,2
13	585852	537317	549451	109890	35686,9	74203,3	67,5
14	875676	1065321	1017910	203582	49381,4	154200,6	75,7

Таблица 4

Расчет доли вычетов НДС по данным, полученным из управленческой отчетности за 2019 г.

№ организации	Вид деятельности	Выручка без учета НДС, в тыс. руб.	НДС начисленный, в тыс. руб.	НДС к вычету, в тыс. руб.	НДС к вычету, в %
1	клининг	265 862,70	60 994,00	23 059,00	37,8
2	тех.экспл.	101 216,00	20 555,00	9 738,00	47,4
3	клининг	354 381,00	77 778,00	25 760,00	33,1
4	клининг	119 415,67	24 410,24	5 682,29	23,3
5	тех.экспл.	52 896,67	10 593,94	6 064,00	57,2
6	мультисервис	61 316,00	15 806,00	10 701,00	67,7
7	тех.экспл.	1 819 212,12	378 734,00	161 185,00	42,6
8	клининг	1 090 201,00	242 354 ,00	64 952,00	26,8
9	клининг	44794,01	8678,20	3235,20	37,0
10	клининг	92 522,00	19 979,00	5 375,00	26,9

Один из основных показателей, от которого зависит сумма вычетов в каждом налоговом периоде – закупки для осуществления текущей деятельности организации. В связи с этим, особое внимание при обосновании суммы вычетов необходимо было обратить на формирование себестоимости услуг и определение долей расходов организации, связанных или не связанных с НДС.

Для минимизации суммы вычетов НДС необходимо, чтобы доля расходов, не связанных с НДС в себестоимости (например, расходов на оплату труда и др.), была достаточно высокой.

Следует отметить, что особую сложность при анализе представляет разделение предприятий по видам деятельности (клининг и техническое обслуживание). По существующим в Российской Федерации правилам представления финансовой информации, организации указывают в финансовой отчетности так называемый «основной вид деятельности», по которому получен основной объем выручки. Однако, другие виды деятельности могут занимать в выручке весьма значительную долю. При этом информация о выручке по разным видам деятельности, как правило, не представляется. Например, в одном из обследованных предприятий, которое предоставило информацию о выручке по различным видам деятельности, в отчетности указан основной вид деятельности «техническая эксплуатация», тем не менее, доля выручки от оказания клининговых услуг составила более 25%. Разделение сумм вычетов по НДС в этом случае представляется достаточно сложным и требует от компаний внедрения специальных методов учета расходов по различным видам деятельности. Книги продаж и книги покупок, как особый налоговый регистр по НДС, также не ведутся в разрезе видов деятельности. Налоговое законодательство России регламентирует ведение отдельного учета по НДС только в случае, когда организация осуществляет виды деятельности, облагаемые и необлагаемые НДС.

Провести более корректный анализ фактической налоговой нагрузки по НДС возможно только после окончания финансового года и сдачи финансовой отчетности предприятий за 2019 г. При этом от предприятий потребуются представление дополнительных данных по выручке по отдельным видам

деятельности, суммам начисленного и принятого к вычету НДС. Кроме того, следует учитывать, что у предприятий могут быть единичные случаи возникновения начисленного и принятого к вычету НДС, связанные с получением прочих доходов и расходов, указываемых по строкам 2340 и 2350 Отчета о финансовых результатах в соответствии с ПБУ 9 «Доходы организации» и ПБУ 10 «Расходы организации».

В частности, одним из информативных документов может служить анализ бухгалтерского счета 68/расчеты по НДС в корреспонденции со счетами 19, 90, 91 и 51. Пример анализа такого счета, полученного от предприятия, оказывающего клининговые услуги за 2018 г., представлен на рис.1.

Анализ счета 68.02 за 2018 г.

Выводимые данные: БУ (данные бухгалтерского учета)

Счет	Кор. Счет	Дебет	Кредит
Виды платежей в бюджет (фонды)			
68.02	Начальное сальдо		5 586 603,44
Налог (взносы): начислено / уплачено	Начальное сальдо		5 586 603,44
	19	21 885 775,14	
	51	26 141 781,64	
	90		49 265 400,56
	99		0,65
	Оборот	48 027 556,78	49 265 401,21
	Конечное сальдо		6 824 447,87
	Оборот	48 027 556,78	49 265 401,21
	Конечное сальдо		6 824 447,87

Рис. 1. Анализ счета 68.02 за 2018 г.

Из приведенного документа видно, что сумма начисленного НДС составляет 49265 тыс. руб., вычеты составили 21886 тыс. руб. Таким образом, доля вычета фактически составляет 44,4%.

Для корректного установления доли максимального вычета по НДС следует рассматривать предприятия, у которых выручка по основному виду деятельности составляет, по крайней мере, не менее 90%. Если предприятие осуществляет различные виды деятельности и доля выручки от каждого из них в общей сумме выручки составляет значительную величину (более 10%, по предварительным оценкам), то необходимо разработать специальную методику, связанную с разделением затрат по каждому виду деятельности для определения суммы вычета

НДС по каждому виду деятельности и установления обоснованного норматива в целом по предприятию.

По данным опроса руководителей компаний и анализа деятельности этих компаний в 2019 году, на переходный период можно рекомендовать показатель вычета по НДС для клининговых компаний в диапазоне 20-40%, причем нижняя планка может рассматриваться только в качестве перспективного, но не императивного показателя. Для направления «техническая эксплуатация объектов недвижимости» такой показатель не должен превышать цифру в размере 50%. Для мультисервисных компаний итоговый вычет должен считаться в долевым соотношении по видам деятельности. При чем для каждого вида услуг в структуре выручки такой компании должен быть определен свой базовый показатель вычета по НДС.

2.2.3. Показатель налоговой нагрузки организаций по страховым взносам

Удельный вес суммы социальных взносов в фонды к выручке (налоговая нагрузка по страховым взносам) определялся по данным финансовой отчетности (Отчет о финансовых результатах, приложений к бухгалтерскому балансу и ОФР), данным Федеральной налоговой службы и данным бухгалтерского учета ряда компаний за 2018 г.

Расчеты налоговой нагрузки (НН) велись по известной формуле:

$$\text{ННсв} = \frac{\text{СВ}}{\text{В}} \times 100, \text{ где}$$

НН – налоговая нагрузка по страховым взносам за период;

СВ – сумма уплаченных страховых взносов за период;

В – выручка от реализации без НДС.

Применение формулы расчета налоговой нагрузки Министерства финансов РФ представляется неверным:

$$\text{НН} = \text{НП} \div (\text{В} + \text{ВД}) \times 100, \text{ где}$$

НП – общая сумма всех уплаченных налогов за период, в тыс. руб.;

В – выручка от реализации, в тыс. руб.;

ВД – внереализационные доходы, в тыс. руб.

В данной формуле используется показатель внереализационных доходов, который в соответствии с налоговым законодательством России представлен только в главе 25 Налогового кодекса РФ «Налог на прибыль организаций». К финансовой отчетности компаний он не имеет отношения, так как там используется другая классификация доходов (ПБУ 10 «Доходы организации»).

Сумма НДФЛ не рассматривалась (и не должна рассматриваться в данном случае), поскольку организации не являются налогоплательщиками по налогу на доходы физических лиц, а только выполняют обязанности налогового агента в соответствии с главой 23 Налогового кодекса РФ. По этой же причине налог на доходы физических лиц не рассматривается при расчетах, связанных с

определением себестоимости и обоснованием стоимости продукции, работ или услуг.

Расчет удельного веса страховых взносов в выручке проводился по данным финансовой отчетности компаний и данных ФНС об уплаченных страховых взносах за 2018 г.

Формула для расчета:

$$\text{Уд. вес СВ (в \%)} = \text{СВ} \div \text{В} \times 100, \text{ где}$$

Уд.вес СВ – удельный вес страховых взносов в выручке без НДС, в %;

СВ – сумма уплаченных страховых взносов, в тыс. руб.;

В – выручка от реализации без НДС, в тыс. руб.

Результаты расчетов представлены в таблице 5.

Расчеты по обследуемым предприятиям показали, что удельный вес страховых взносов в выручке крайне низкий, хотя так же, как и в случае с вычетом по НДС, наблюдается значительный разброс этой величины – от 0,84% до 6,54%. Но, в целом, можно сделать вывод о том, что по документам крайне низка доля оплаты труда в себестоимости оказываемых услуг. Скорее всего, это связано с тем, что большинство организаций в 2018 г. еще не предоставляли достоверных данных о фонде оплаты труда и не уплачивали определенные законодательством суммы страховых взносов во внебюджетные фонды.

В настоящий момент, по результатам общественного опроса участников профессионального сообщества, размер затрат на заработную плату линейного персонала с налоговыми отчислениями составляет не менее 50% от выручки без НДС. Например, если стоимость услуги без НДС (выручка) составляет 75 000,00 руб., а сумма взносов - 8 764,37 руб., то удельный вес составляет 11,69% от стоимости услуги без НДС. Это реальный показатель, который и должен быть нормативным.

Таблица 5

Расчет налоговой нагрузки (удельный вес взносов в фонды к выручке (без НДС))

№ организации	Вид деятельности	Выручка 2018 г., тыс.руб.	Страховые взносы, уплаченные на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, тыс.руб.	Страховые и другие взносы, уплаченные на обязательное пенсионное страхование, зачисляемые в Пенсионный фонд Российской Федерации, тыс.руб.	Страховые взносы, уплаченные на обязательное медицинское страхование работающего населения, зачисляемые в бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования, тыс.руб.	Сумма страховых взносов в фонды, тыс.руб.	Удельный вес страховых взносов в выручке, %
1	клининг	256 689	197,3	3 678,5	810,1	4685,9	1,83
2	клининг	272860	1 101	13 627	3 125,9	17853,9	6,54
3	клининг	446260	617,7	8 852,7	1 931,7	11402,1	2,56
4	общепит+ клининг	1152846	2,3	52 290,3	12 087,3	64379,9	5,58
5	тех.экспл.	242626	0	4 142	966,7	5108,7	2,11
6	тех.экспл.	545713	530	6 245	1 437,6	8212,6	1,50
7	клининг	5802216	3 239,3	153 903	34 219,8	191362,1	3,30
8	тех.экспл.	1270495	2 095,4	28 864,1	6 814,9	37774,4	2,97
9	общепит+ клининг	1494992	239,5	43 316	10 041,4	53596,9	3,59
10	клининг	50545	24,9	325,3	74,7	424,9	0,84
11	тех.экспл.	2012251	3 817,9	69 404,7	16 404,2	89626,8	4,45
12	клининг	8666539	5 897	167 770	38 794,2	212461,2	2,45
13	клининг	537317	649,8	7 981,4	1 820,1	10451,3	1,95
14	клининг	1065321	913,9	21 779,9	5 049	27742,8	2,60

3. МОДЕЛИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ С УЧЕТОМ ВЫРУЧКИ И ТЕКУЩИХ ЗАТРАТ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для обоснования сумм вычетов по НДС, размеров страховых взносов и определения возможных сумм налогов в бюджет была проанализирована информация о составе затрат, включаемых в себестоимость продукции, содержащаяся в приложении к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах за 2017 и 2018 годы. К сожалению, большинство организаций не представляют этот вид отчетности, поэтому исследование проводилось только среди нескольких средних и крупных компаний, которые предоставили такую отчетность.

Исходные данные для расчетов представлены в таблице 6, а результаты расчетов – в таблице 7.

Таблица 6

Затраты организаций по экономическим элементам за 2017 и 2018 гг.

№ организации	Затраты организаций, в тыс. руб.											
	Материальные затраты		Расходы на оплату труда		Отчисления на социальные нужды		Амортизация		Прочие		Всего затрат	
	2018г.	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
1	24388	18085	19209	6094	5791	1856	42	386	204460	167619	253890	194040
2	2274433	606784	777915	513149	236557	157924	122409	110823	2279775	3790665	5691089	5179345
3	2880581	2959367	1656507	1344636	212109	159675	51745	49554	3590765	3621429	8391707	8134661
4	87417	136524	141511	110877	41296	32374	920	428	868956	1020843	1140100	1301046

Таблица 7

Доля затрат в их общей сумме за 2017-2018 гг., в %

№ организации	Материальные затраты		Расходы на оплату труда		Отчисления на социальные нужды		Амортизация		Прочие		Итого по годам	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017
1	9,6	9,3	7,6	3,1	2,3	1,0	0,02	0,2	80,5	86,4	100	100
2	40,0	11,7	13,7	9,9	4,2	3,0	2,15	2,1	40,1	73,2	100	100
3	34,3	36,4	19,7	16,5	2,5	2,0	0,62	0,6	42,8	44,5	100	100
4	7,7	10,5	12,4	8,5	3,6	2,5	0,08	0,0	76,2	78,5	100	100

Из приведенных расчетов видно, что доля расходов на оплату труда и социальных отчислений у всех организаций возросла в 2018 году по сравнению с 2017 годом, но не настолько значительно, чтобы играть заметную роль в формировании себестоимости. В общем объеме затрат сумма этих показателей в 2018 году не превышает 18% (только в одной из них - 22,2%).

Обращает на себя внимание тот факт, что в составе затрат значительную долю составляют прочие затраты. К сожалению, организации не расшифровывают этот показатель, поэтому определить, насколько эти затраты влияют или не влияют на вычеты по НДС не представляется возможным. Для корректного обоснования размеров вычетов необходимо предоставление данных о составе и величине прочих расходов, поскольку в соответствии с ПБУ 10/99 перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно.

Для обоснования размеров вычетов по НДС и других показателей, характеризующих налоговую нагрузку предприятия, нами было проведено моделирование финансовых показателей компаний, в частности, структура затрат, осуществляющих клининговые услуги и услуги по технической эксплуатации объектов недвижимости на базе стандарта СРО АКФО «Калькуляция услуг» (приведена в Приложении). Моделировались следующие показатели за год:

- выручка без НДС на одного работника;
- распределение затрат по экономическим элементам;
- начисленный НДС по выручке;
- вычет по НДС и его доля в выручке;
- сумма НДС, подлежащая уплате в бюджет.

Рассчитывались также удельные веса каждого вида затрат в общей сумме затрат, доля страховых взносов в выручке, средний размер оплаты труда на одного работника в месяц и сумма удержанного НДФЛ. При этом сумма НДФЛ определялась от суммы расходов на оплату труда работников по ставке 13% без учета вычетов по НДФЛ, поскольку они предоставляются только

индивидуально. Это сделало возможным определение общей суммы вносимых в бюджет налогов за год (без учета налога на имущество организаций, транспортного налога и налога на прибыль).

При определении суммы входного НДС принималось во внимание, что этот показатель чаще всего связан с материальными затратами предприятия (стоимостью сырья, материалов, приобретаемых организацией для осуществления текущей деятельности). При моделировании принималось, что все материальные затраты (закупки) связаны с НДС. Также в составе прочих затрат, связанных с текущей деятельностью, у предприятий часто встречаются затраты, стоимость которых также связана с НДС. Причем у компаний, занимающихся технической эксплуатацией, как правило, составляющие таких затрат представляют более заметную величину, поэтому применялся корректировочный коэффициент.

Формула для расчета входного НДС по прочим затратам:

$$\text{НДС}_{\text{входной}} = \text{З}_{\text{проч}} \times \text{К} \div 100 \times 0.2, \text{ где}$$

$\text{З}_{\text{проч}}$ – сумма прочих затрат;

К – корректировочный коэффициент;

0.2 – ставка НДС 20%.

Предполагаемая выручка на одного работника за период определялась путем деления суммы выручки от реализации услуг без НДС на среднюю численность персонала компании за период.

Результаты расчетов по компаниям для каждого вида деятельности представлены в таблицах 8-13.

Таблица 8

**Выручка на одного работника за год для модельного предприятия,
осуществляющего клининговые услуги**

Наименование модельного предприятия	Выручка без НДС за период, в тыс. руб.	Средняя численность, чел.	НДС, начисленный за период (20%), в тыс. руб.	Выручка на одного работника за период, в тыс. руб.
ООО "Клининг"	824500	687	164900	1200,1

Таблица 9

Средняя оплата труда и расчеты по НДФЛ модельного предприятия, осуществляющего клининговые услуги

Наименование модельного предприятия	Средний размер оплаты труда на 1 работника в месяц, в тыс. руб.	Удерживаемый налог на доходы физических лиц в месяц, в тыс. руб.	Сумма к выдаче "на руки" в месяц ("чистая" оплата труда), в тыс. руб.	Удерживаемый налог на доходы физических лиц на одного работника за год, в тыс. руб.
ООО 1 (Клининг)	49,21	6,40	42,81	76,77

Таблица 10

Выручка на одного работника за год модельного предприятия, осуществляющего услуги технической эксплуатации

Наименование предприятия	Выручка за период, в тыс. руб.	Средняя численность, чел.	НДС, начисленный за период (20%), в тыс. руб.	Выручка на одного работника за период, в тыс. руб.
ООО 2 (Тех.эксплуатация)	392500	245	78500	1602

Таблица 11

Состав и структура затрат, расчеты по НДС модельного предприятия, осуществляющего услуги по технической эксплуатации, в тыс. руб.

Наименование модельного предприятия	Материальные затраты	Входной НДС по мат. затратам	Расходы на оплату труда	Отчисления на социальные нужды	Амортизация	Прочие	Входной НДС по прочим расходам	Всего затрат	Всего входной НДС	Доля вычета НДС, в %	НДС в бюджет	Справочно: доля страховых взносов в выручке, %
ООО «Тех.эксплуатация»	112452	22490,4	135125	41213	11488	74562	8947	374840,1	31438	40	47062	11
Справочно: доля затрат в общей сумме затрат, в %	30		36	11	3	20		100				

**Средняя оплата труда и расчеты по НДФЛ в модельном
предприятии «Техническая эксплуатация»**

Наименование модельного предприятия	Средний размер оплаты труда на 1 работника в месяц, в тыс. руб.	Удерживаемый налог на доходы физических лиц в месяц, в тыс. руб.	Сумма к выдаче "на руки" в месяц ("чистая" оплата труда), в тыс. руб.	Удерживаемый налог на доходы физических лиц на одного работника за год, в тыс. руб.
ООО «Тех.эксплуатация»	45,96	5,97	39,99	71,70

На основании проведенных расчетов налоговой нагрузки была составлена итоговая таблица предполагаемой суммы налогов, поступающих в бюджет за финансовый год. В расчет принимались: налог на добавленную стоимость, сумма расходов на социальные нужды и удерживаемый налог на доходы физических лиц с учетом средней численности персонала компаний по видам деятельности.

Также был рассчитан ориентировочный налог на прибыль организации, где в качестве налоговой базы использовалась прибыль от продаж, определяемая по отчету о финансовых результатах без учета требований главы 25 НК РФ в части признания доходов и расходов.

Формула для расчета ориентировочного налога на прибыль (НП):

$$\text{НП} = (В - З) \times \frac{20}{100}, \text{ где}$$

В – выручка от реализации услуг без НДС;

З – сумма затрат по экономическим элементам.

Ставка налога на прибыль принимается в размере 20% в соответствии с главой 25 НК РФ.

Таблица 13

**Общая сумма налогов модельных предприятий,
вносимых в бюджет за год, в тыс. руб.**

Наименование налога	Модельное предприятие ООО "Клининг"	Модельное предприятие ООО "Тех.эксплуатация"
Налог на добавленную стоимость		
• начисленный от выручки за год	164900	78500
• принимаемый к вычету за год	33739	31438
• вносимый в бюджет за год	131161	47062
Страховые взносы	123739	41213
Налог на доходы физических лиц	52741	17566
Итого	307641	105841
Доля страховых взносов в выручке без НДС, в %	15	11
Ориентировочный налог на прибыль, рассчитанный от прибыли от продаж	7304	3532

ВЫВОДЫ

Проведенное ИРЭИ исследование позволяет сделать обобщающий вывод о том, что основным фактором, определяющим границы базисных показателей, является структура затрат и средняя численность персонала предприятий, осуществляющих соответствующие виды деятельности.

Также на показатели влияет размер выручки, а следовательно, ценообразование в конкретной сфере деятельности.

Достижение пропорций по видам затрат возможно при установлении научно-обоснованных нормативов труда и выработки в сфере услуг, связанных с технической эксплуатацией объектов недвижимости и профессиональной уборкой, а также при расчете необходимой численности персонала компаний.

Это позволит достичь среднего размера суммы выручки (без НДС), приходящейся на одного работника, которая, как показали результаты исследования, составляет за год:

для клининга – 1200 тыс. руб./чел.

для технической эксплуатации – 1600 тыс. руб./чел.

При соблюдении предлагаемых пропорций в составе затрат организаций доля вычетов по НДС для клининга должна быть не более 20%, для технической эксплуатации - не более 40%.

В предлагаемых моделях доля расходов на оплату труда составляет для клининга не менее 51%, для технической эксплуатации - не менее 36%, что вполне соответствует средним показателям для организаций сферы услуг. Поскольку отчисления на социальные нужды прямо связаны с фондом оплаты труда, их доля в общей сумме затрат составляет для клининга 16%, для технической эксплуатации – 11%.

Таким образом, в выручке модельных предприятий **удельный вес страховых взносов в фонды к выручке без НДС должен составлять: для**

клининга не менее 12%, а для технической эксплуатации объектов недвижимости не менее 10,5%.

Проведенные расчеты на примере модельных предприятий в сфере профессиональной уборки (клининга) и технической эксплуатации объектов недвижимости и полученная информация могут быть использованы в финансовом и налоговом планировании организаций указанных видов деятельности для определения уровня налоговой нагрузки – основного показателя, применяемого для оценки налоговых платежей. На уровне предприятия налоговые платежи оказывают значительное влияние на его финансовое состояние, а на макроуровне – влияние налоговой системы на экономический рост. Для отрасли фасилити услуг необходимо определять уровень налоговой нагрузки, которая позволяла бы компаниям развиваться и обеспечивала бы стабильные поступления в бюджет страны.

Настоящее исследование (по отдельному заданию) может быть уточнено и дополнено данными по бухгалтерской и налоговой отчетности компаний сферы фасилити услуг за период 2019-20 г.г. т.е. за тот период, когда процесс «обеления» рынка усилиями Федеральной налоговой службы, других государственных органов достигнет необходимых результатов.

ПРИЛОЖЕНИЕ: СТАНДАРТЫ

1. Стандарт СТО СРО АКФО 2.01-2019 «МЕТОДИКА РАСЧЕТА СТОИМОСТИ УСЛУГ (КАЛЬКУЛЯЦИЯ УСЛУГ)»

Калькуляция		Срок контракта, мес.		12		Итого в месяц, руб.	Итого в год, руб.	% к стоимо- сти без НДС	Комментарии
Наименование статьи затрат									
Расходы на оплату труда (см. лист "Расчет ФОТ")						0	0	# ДЕЛУ/01	
Зарплата, премии, компенсации						0	0	# ДЕЛУ/01	
Налоги на ФОТ						0	0	# ДЕЛУ/01	
	НДФЛ	13%				0	0		
	Взносы в фонды (РФ, Киргизия)	30,50%				0	0		
	Взносы в фонды (СНГ)	24,30%				0	0		
Расходные материалы		Кол-во	Цена покупки, руб.			0	0	# ДЕЛУ/01	
Расходные материалы (химия и РМ для уборки)						0	0		
Расходные материалы (РМ для сан.зон)						0	0		
Инвентарь		Кол-во	Цена покупки, руб.			0	0	# ДЕЛУ/01	
	Инвентарь 1					0	0		
	Инвентарь 2					0	0		
	Инвентарь 3					0	0		
Спецодежда		Кол-во	Цена покупки, руб.			0	0	# ДЕЛУ/01	
	Спецодежда 1					0	0		
	Спецодежда 2					0	0		
Амортизация ОС		Кол-во	Цена покупки, руб.	Срок амортизации (максимальный)		0	0	# ДЕЛУ/01	см. п.14 Нормативы и правила заполнения
Электрооборудование крупное - поломочные машины различного типа (3 амортизационная группа)				60		0	0		
Электрооборудование (пылесосы, пыле/водосос, экскаваторы и т.п.) (1 амортизационная группа)				24		0	0		
электрооборудование среднее - однодисковые роторные машины в различных навесных модификациях, высокоскоростные роторные машины, специализированные машины для чистки ковров, эскалаторов, травопалателей и проч. (2 группа)				36		0	0		
Механизация крупная (фронтальные погрузчики с навесным оборудованием более 1 куб.м., самосвалы грузоподъемностью более 10 тонн, автогрейдеры) 5 амортизационная группа				84		0	0		
Механизация средняя и малая производства СНГ и КНР (фронтальные погрузчики типа МТЗ до 1 куб.м., коммунальные машины для уборки дорог и тротуаров, паркингов, самосвалы до 10 тонн и проч.) 4 амортизационная группа				84		0	0		
Механизация средняя и малая западного производства (фронтальные погрузчики до 1 куб.м., коммунальные машины для уборки дорог и тротуаров, паркингов, самосвалы до 10 тонн и проч.) 4 амортизационная группа				84		0	0		
Механизация ручная (снегоочиститель шнековый, снегоуборочная машина щеточного типа, травкосилка, газонокосилка и проч.) 2 амортизационная группа				36		0	0		
Горюче-смазочные материалы (ГСМ)						0	0	# ДЕЛУ/01	
Подрядные работы		Кол-во	Стоимость, руб.			0	0	# ДЕЛУ/01	
	ковросервис					0	0		
	альп. работы					0	0		
	вывоз отходов					0	0		
	дератизация					0	0		
	вывоз снега					0	0		
Эксплуатация и ремонт оборудования						0	0	# ДЕЛУ/01	
Аренда оборудования и транспортных средств (ТС)						0	0	# ДЕЛУ/01	
Расходы на СОУТ (новый объект), по охране труда (ОТ) и промышленной безопасности (ПБ)						0	0	# ДЕЛУ/01	
Расходы на банковскую гарантию и обеспечение заявки, руб.						0	0	# ДЕЛУ/01	см. п.15 Нормативы и правила заполнения
Транспортные расходы						0	0	# ДЕЛУ/01	
Питание персонала						0	0	# ДЕЛУ/01	
Прочие расходы						0	0	# ДЕЛУ/01	
						0	0	# ДЕЛУ/01	
						0	0	# ДЕЛУ/01	
Себестоимость (производственная)						0	0	# ДЕЛУ/01	
Накладные расходы		Коэффициент накладных расходов	4,5%	Количество дней отсрочки платежа		0	0	# ДЕЛУ/01	см. п.17 Нормативы и правила заполнения
Стоимость заемных средств (при отсрочке платежей от 30 календарных дней и более)		Ставка по кредиту	12,00%	30		0	0	# ДЕЛУ/01	см. п.16 Нормативы и правила заполнения
Полная себестоимость (справочно)						0	0	# ДЕЛУ/01	
Вознаграждение		Коэффициент расчета вознаграждени я	5,00%			0	0	# ДЕЛУ/01	см. п.18 Нормативы и правила заполнения
Налог на прибыль		20%				0	0	# ДЕЛУ/01	
Стоимость без НДС						0	0		
НДС		20%				0	0		
Стоимость с НДС (20%)						0	0		

2. Стандарт СРО АКФО 2.02-2019 «Минимальный размер заработной платы».

Расчет минимальной рыночной часовой тарифной ставки										
№ п/п	Субъект РФ, город	Минимальный размер оплаты труда в час, руб, net/ gross		расчетный (справочно) размер оплаты труда из часовой ставки и 240 часов в месяц (максимальное время привлечения сотрудника у одного работодателя)		расчетный (справочно) размер оплаты труда из часовой ставки и 180 часов в месяц (максимальное время привлечения сотрудника у одного работодателя)		Минимальный размер оплаты труда (МРОТ), установленный законодательством РФ с 01.2020 года (справочно)		Примечание
		уборщик	дворник	net	gross	net	gross	net	gross	
1	Город Москва	130/149,43	130,00/149,43	31200,00	35863,20	23400,00	26897,40	17569,65	20195,00	Московское трехстороннее соглашение на 2019–2021 годы между правительством Москвы, московскими объединениями профсоюзов и московскими объединениями работодателей
2	МО в пределах ЦКАД	130/149,43	130,00/149,43	31200,00	35863,20	23400,00	26897,40	13050,00	15000,00	Соглашение о минимальной заработной плате в Московской области между Правительством Московской области, Союзом "Московское областное объединение организаций профсоюзов" и объединениями работодателей Московской области от 31.10.2019 N 243, ст. 1 Закона от 19.06.2000 № 82-ФЗ
3	Казань	105/120,69	105/120,69	25200,00	28965,60	18900,00	21724,20	12180,00	14000,00	Соглашение Федерации профсоюзов Республики Татарстан, Координационного совета объединений работодателей Республики Татарстан, Кабинета Министров Республики Татарстан от 25.12.2019 № Юн; ст. 1 Закона от 19.06.2000 № 82-ФЗ
4	Сочи	120/137,93	120/137,93	28800,00	33103,20	21600,00	24827,40	10553,10	12130,00	Региональное соглашение о минимальной заработной плате в Краснодарском крае на 2018–2020 годы от 27.12.2017; ст. 1 Закона от 19.06.2000 № 82-ФЗ
5	Ростов-на Дону	105/120,69	105/120,69	25200,00	28965,60	18900,00	21724,20	12663,72	14556,00	Соглашение Правительства Ростовской области, Союза работодателей Ростовской области, Федерации профсоюзов Ростовской области от 21.11.2019 № 13; ст. 1 Закона от 19.06.2000 № 82-ФЗ
6	Екатеринбург	105/120,69	105/120,69	25200,00	28965,60	18900,00	21724,20	10553,10	12130,00	Ст. 1 Закона от 19.06.2000 № 82-ФЗ
7	Новосибирск	105/120,69	105/120,69	25200,00	28965,60	18900,00	21724,20	10553,10	12130,00	Ст. 1 Закона от 19.06.2000 № 82-ФЗ
8	Санкт-Петербург	105/120,69	105/120,69	25200,00	28965,60	18900,00	21724,20	16530,00	19000,00	Региональное соглашение о минимальной заработной плате в Санкт-Петербурге на 2020 год от 27.12.2019 г.; ст. 1 Закона от 19.06.2000 № 82-ФЗ
9	Остальные регионы РФ, включая МО за пределами ЦКАД	МРОТ по региону на дату составления расчета с учетом региональной, районных надбавок и коэффициентов								
		gross - заработная плата с учетом НДФЛ (13%)								
		net - заработная плата без учета НДФЛ (13%)								