

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ И ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ

ПЕРЕХОД НА УПРОЩЕННУЮ СИСТЕМУ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: СТОИТ ЛИ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ УПЛАТЫ НДС, КАКОЙ ВАРИАНТ УПРОЩЕНКИ ВЫБРАТЬ

Волков А.С., к.э.н., доцент

Государственный университет управления

Перейти на Главное МЕНЮ

1. ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ОТКАЗА ОТ УПЛАТЫ НДС

После принятия главы 26 НК РФ об упрощенной системе налогообложения малые предприятия и предприниматели встали перед выбором: стоит ли переходить на упрощенную систему налогообложения? Главным достоинством «упрощенки» является снижение налогового бремени предприятия: в соответствии с п.2 ст.346.11 единый налог заменяет собой налог на прибыль, налог на добавленную стоимость (НДС), налог на имущество, налог с продаж и единый социальный налог. Даже если сравнить уплату единого налога по ставке 15% от доходов, уменьшенных на величину расходов, и уплату только одного налога на прибыль по ставке 24%, преимущество «упрощенки» становится очевидным. Но многие предприятия, перешедшие на «упрощенку», сталкиваются с проблемой: с ними отказываются работать фирмы-покупатели.

С такой же проблемой сталкиваются и фирмы, работающие по обычной системе налогообложения, но освободившие себя в соответствии с законодательством от уплаты НДС. Чем же вызвана эта проблема? Кому можно отказываться от уплаты НДС, а кому лучше НДС платить, чтобы не растерять клиентов? Ответам на эти вопросы и посвящена эта статья.

Рассмотрим, что происходит в экономике фирмы-покупателя (фирма В), которая решает, покупать ли ей у неплательщика НДС. Для этого возьмем три фирмы, связанные между собой сделками (см. рис. 1): фирма А является поставщиком фирмы Б, а фирма Б является поставщиком фирмы В. При этом:

- фирма А – является плательщиком НДС;
- фирма Б – может выбирать, платить ли ей НДС;
- фирма В – является плательщиком НДС.



Рис. 1. Три фирмы, связанные между собой сделками

Проанализируем примеры с цифрами, характеризующими движение товаров \ работ \ услуг от фирмы А через фирму Б к фирме В. При этом неважно, что это за товары \ работы \ услуги и какими видами деятельности занимаются фирмы – торговлей, производством, оказанием услуг или выполнением работ.

Причина – в разрыве цепочки НДС

Сравним 2 случая с прочими равными условиями: когда фирма Б – плательщик НДС и не плательщик НДС. Ниже в таблицах для выделения используются шрифты:

- обычный - рассчитываемые показатели;
- курсив - свободно задаваемые показатели;
- полужирный - ключевые показатели (для выводов).

Пример 1

ФИРМА Б – ПЛАТЕЛЬЩИК НДС

| Показатели | Фирма А | Фирма Б | Фирма В |
|---|---------|------------|------------|
| Входящая цена (исходящая цена поставщика) | 120 | 180 | 240 |
| Входящий НДС (исходящий НДС поставщика) | 20 | 30 | 40 |
| <i>Входящая себестоимость (исх.себ-ть пост.)</i> | 100 | 150 | 200 |
| <i>Добавленная стоимость</i> | 50 | 50 | 50 |
| <i>Исходящая себестоимость (вход.себ-ть + ДС)</i> | 150 | 200 | 250 |
| <i>Ставка НДС (%)</i> | 20% | 20% | 20% |
| Исходящий НДС (себестоимость * ставка НДС) | 30 | 40 | 50 |
| Исходящая цена (себестоимость + НДС) | 180 | 240 | 300 |
| <i>НДС к уплате (исходящий - входящий)</i> | 10 | 10 | 10 |

Пример 2

ФИРМА Б – НЕ ПЛАТЕЛЬЩИК НДС

| Показатели | Фирма А | Фирма Б | Фирма В |
|---|---------|------------|------------|
| Входящая цена (исходящая цена поставщика) | 120 | 180 | 230 |
| Входящий НДС (исходящий НДС поставщика) | 20 | 30 | 0 |
| <i>Входящая себестоимость (исх.себ-ть пост.)</i> | 100 | 180 | 230 |
| <i>Добавленная стоимость</i> | 50 | 50 | 50 |
| <i>Исходящая себестоимость (вход.себ-ть + ДС)</i> | 150 | 230 | 280 |
| <i>Ставка НДС (%)</i> | 20% | 0% | 20% |
| Исходящий НДС (себестоимость * ставка НДС) | 30 | 0 | 56 |
| Исходящая цена (себестоимость + НДС) | 180 | 230 | 336 |
| <i>НДС к уплате (исходящий - входящий)</i> | 10 | 0 | 56 |

Расчеты показывают, что:

1. В связи с разрывом цепочки НДС на фирме Б в случае 1 фирма В должна заплатить 10 руб. НДС в бюджет, а в случае 2 – целых 56! Но если посчитать корректнее, то в случае 1 фирма В платит 10 руб. НДС в бюджет, а 40 руб. НДС – поставщику в цене товара. Получается, что в случае 2 **фирма В переплачивает НДС в размере всего-то 6 рублей!** Эти 6 руб. возникают как НДС на принятый в свое время в себестоимость фирмой Б входящий НДС в размере 30 руб.

Но является ли незначительная переплата НДС фирмой В основной причиной невыгодности для нее закупок у фирмы-неплательщика НДС? Конечно же, эта причина весома, но главная невыгода, наверное, скрывается в другом следствии разрыва цепочки НДС.

2. В связи с включением входящего НДС в соответствии с законодательством в себестоимость у фирмы Б (неплательщика НДС) на этом участке движения товара возрастает его стоимость на сумму входящего НДС. Таким образом, для фирмы В цена товара возрастает на сумму принятого в себестоимость фирмой Б НДС. Как результат, **в ценовой конкурентной борьбе товар фирмы В проигрывает** по сравнению с товарами тех фирм, которые их закупали у плательщиков НДС.

Означают ли эти выводы, что если хочешь, чтобы с тобой работали фирмы-покупатели, нужно однозначно быть плательщиком НДС?

Критерий – в доле добавленной стоимости

Сравним 2 случая с прочими равными условиями: с высокой и низкой долей добавленной стоимости в цене. (Цветовые обозначения те же).

Пример 3

ВЫСОКАЯ ДОЛЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ЦЕНЕ

Вариант а): фирма Б – не плательщик НДС.

| Показатели | Фирма А | Фирма Б | Фирма В |
|--|---------|------------|--------------|
| Входящая цена (исходящая цена поставщика) | 120 | 264 | 489 |
| Входящий НДС (исходящий НДС поставщика) | 20 | 44 | 0 |
| Входящая себестоимость (исх.себ-ть пост.) | 100 | 264 | 489 |
| Добавленная стоимость | 120 | 225 | 600 |
| Исходящая себестоимость (вход.себ-ть + ДС) | 220 | 489 | 1 089 |
| Ставка НДС (%) | 20% | 0% | 20% |
| Исходящий НДС (себестоимость * ставка НДС) | 44 | 0 | 218 |
| Исходящая цена (себестоимость + НДС) | 264 | 489 | 1 307 |
| НДС к уплате (исходящий - входящий) | 24 | 0 | 218 |
| Доля добавленной стоимости в исх.цене (%) | 45% | 46% | 46% |

Вариант б): фирма Б – плательщик НДС.

| Показатели | Фирма А | Фирма Б | Фирма В |
|--|---------|------------|--------------|
| Входящая цена (исходящая цена поставщика) | 120 | 264 | 534 |
| Входящий НДС (исходящий НДС поставщика) | 20 | 44 | 89 |
| Входящая себестоимость (исх.себ-ть пост.) | 100 | 220 | 445 |
| Добавленная стоимость | 120 | 225 | 600 |
| Исходящая себестоимость (вход.себ-ть + ДС) | 220 | 445 | 1 045 |
| Ставка НДС (%) | 20% | 20% | 20% |
| Исходящий НДС (себестоимость * ставка НДС) | 44 | 89 | 209 |
| Исходящая цена (себестоимость + НДС) | 264 | 534 | 1 254 |
| НДС к уплате (исходящий - входящий) | 24 | 45 | 120 |
| Доля добавленной стоимости в исх.цене (%) | 45% | 42% | 48% |

Сравнивая 2 варианта видно, что:

- исходящая цена в фирме В вырастает при закупке у неплательщика НДС на 53 руб. (1 307 руб. – 1 254 руб.), это примерно 4% от цены товара (53 руб./ 1 307 руб.);

- фирма В переплачивает НДС при закупке у неплательщика НДС всего 9 руб. (218 руб. – 89 руб.), это примерно 4% от суммы НДС к уплате (9 руб. / 218 руб.).

Сравнивая 2 варианта видно, что:

- исходящая цена в фирме В вырастает при закупке у неплательщика НДС на 28 руб. (210 руб. – 182 руб.), это примерно 13% от цены товара (28 руб./ 210 руб.);
- фирма В переплачивает НДС при закупке у неплательщика НДС всего 4 руб. (35 руб. – 26 руб. – 4 руб.), это примерно 11% от суммы НДС к уплате (4 руб. / 35 руб.).

Теперь сравним пример 3 с высокой долей добавленной стоимости в цене и пример 4 – с низкой:

- в случае с **высокой добавленной стоимостью** фирма В, работая с неплательщиком НДС, **теряет относительно немного** (4% - и по цене, и по НДС);
- в случае с **низкой добавленной стоимостью** фирма В, работая с неплательщиком НДС, **теряет относительно много** (13% - по цене, и 11% - по НДС).

Пример 4

НИЗКАЯ ДОЛЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ЦЕНЕ

Вариант а): фирма Б – не плательщик НДС

| Показатели | Фирма А | Фирма Б | Фирма В |
|--|---------|------------|------------|
| Входящая цена (исходящая цена поставщика) | 120 | 137 | 153 |
| Входящий НДС (исходящий НДС поставщика) | 20 | 23 | 0 |
| Входящая себестоимость (исх.себ-ть пост.) | 100 | 137 | 153 |
| Добавленная стоимость | 14 | 16 | 22 |
| Исходящая себестоимость (вход.себ-ть + ДС) | 114 | 153 | 175 |
| Ставка НДС (%) | 20% | 0% | 20% |
| Исходящий НДС (себестоимость * ставка НДС) | 23 | 0 | 35 |
| Исходящая цена (себестоимость + НДС) | 137 | 153 | 210 |
| НДС к уплате (исходящий - входящий) | 3 | 0 | 35 |
| Доля добавленной стоимости в цене (%) | 10% | 10% | 10% |

Вариант б): фирма Б – плательщик НДС

| Показатели | Фирма А | Фирма Б | Фирма В |
|--|---------|------------|------------|
| Входящая цена (исходящая цена поставщика) | 120 | 137 | 156 |
| Входящий НДС (исходящий НДС поставщика) | 20 | 23 | 26 |
| Входящая себестоимость (исх.себ-ть пост.) | 100 | 114 | 130 |
| Добавленная стоимость | 14 | 16 | 22 |
| Исходящая себестоимость (вход.себ-ть + ДС) | 114 | 130 | 152 |
| Ставка НДС (%) | 20% | 20% | 20% |
| Исходящий НДС (себестоимость * ставка НДС) | 23 | 26 | 30 |
| Исходящая цена (себестоимость + НДС) | 137 | 156 | 182 |
| НДС к уплате (исходящий - входящий) | 3 | 3 | 4 |
| Доля добавленной стоимости в цене (%) | 10% | 10% | 12% |

Значит, чем выше доля добавленной стоимости в цене, тем меньше теряет фирма-покупатель неплательщика НДС. Таким образом, при условии высокой доли добавленной стоимости в цене многие фирмы-покупатели у фирм-неплательщиков НДС могут закрыть глаза на небольшие потери в случае наличия

других более важных интересов. Причем заметим, что имеет значение как доля добавленной стоимости у фирмы Б, так и доля добавленной стоимости у фирмы В.

Доля добавленной стоимости в цене товаров \ работ \ услуг – очень важный критерий для решения вопроса, быть ли плательщиком НДС. Но единственный ли это критерий и в каких случаях можно его применять?

Руководствоваться надо не только долей добавленной стоимости

Для фирмы В могут быть разные случаи с покупателем:

- фирма В может быть промежуточным потребителем (плательщик НДС);
- в роли фирмы В может выступать конечный потребитель;
- фирма В может тоже быть неплательщиком НДС.

Если фирма В – промежуточный потребитель, то все описанное выше подходит для этого случая: фирма В будет продавать товары \ работы \ услуги дальше по цепочке, а следовательно для нее важен ценовой фактор, и она будет платить НДС. В этом случае для фирмы Б доля добавленной стоимости в цене товаров – очень важный критерий для решения вопроса, быть ли плательщиком НДС.

Если в роли фирмы В выступает конечный потребитель, то цепочка дальнейшего коммерческого движения товаров прерывается. В роли фирмы В могут выступать государственные учреждения, общественные или некоммерческие организации, физические лица, а в некоторых случаях и коммерческие фирмы. В этом случае потребителю не нужно платить НДС и иметь ценовые конкурентные преимущества, а следовательно фирма Б спокойно может являться неплательщиком НДС.

Если фирма В – тоже неплательщик НДС, то все зависит от конкретной ситуации: сколько в цепочке до конечного потребителя еще фирм, как переплетаются их экономические отношения и какие из них являются тоже неплательщиками НДС. При варианте, если вплоть до конечного потребителя все фирмы не являются плательщиками НДС, то это все равно что продавать конечному потребителю, только длиннее. А вот если где-то в цепочке находится фирма-плательщик НДС, то скорее всего она почувствует следствия ваших платежей НДС, хотя может и почти не почувствовать – в зависимости от конкретной ситуации.

Выводы

Вы выбираете, быть ли Вам плательщиком НДС. Если Ваши покупатели – конечные потребители или тоже не являются плательщиками НДС вплоть до конечных покупателей, то можно без вопросов. Если нет – то нужно определить долю добавленной стоимости в цене Ваших товаров \ работ \ услуг. Если она высока, то Ваш покупатель в связи с выбором Вами уплаты НДС будет терять немного, и возможно в случае наличия других более важных интересов согласится с Вами работать.

А вот если доля добавленной стоимости в цене Ваших товаров низкая, то низка и вероятность того, что с Вами согласятся работать фирмы-покупатели (при наличии на рынке фирм-плательщиков НДС, продающих товары, аналогичные Вашим). Увы, если экономический интерес весомый, то его сложно заменить другим интересом. Дело в том, что в связи с разрывом цепочки НДС Ваш покупатель должен будет переплатить

НДС по сравнению с покупкой того же товара у фирмы-плательщика НДС, и цена его товаров будет выше по сравнению с конкурентами. Так что в этом случае нужно взвесить все «за» и «против».

2. ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОГО ВАРИАНТА УПЛАТЫ ЕДИНОГО НАЛОГА

После принятия главы 26.2 НК РФ об упрощенной системе налогообложения малые предприятия и предприниматели встали перед выбором: какую же систему налогообложения им выгоднее теперь применять? Автор и сам столкнулся с таким вопросом, когда друзья попросили его помочь выбрать систему уплаты налогов, в результате чего появилась эффективная оригинальная методика выбора оптимального варианта упрощенной системы налогообложения для конкретного малого предприятия, которая описана в настоящей статье. Воспользоваться этой методикой смогут:

- вновь создаваемые малые предприятия, подавшие заявление о переходе на тот или иной вариант упрощенной системы налогообложения одновременно с регистрационными документами,
- малые предприятия, которые в 2003 году еще пользуются обычной системой налогообложения, а с 2004 года собираются переходить на упрощенную.

Малые предприятия, уже выбравшие и использующие вариант упрощенной системы налогообложения в 2003 году, к сожалению, не смогут поменять его в 2004 году (п.2 ст.346.14 НК РФ).

Читатель, у которого недостаток времени и достаточно доверия для восприятия рекомендаций без их доказательства, может пропустить исследование и перейти сразу к выводам, которые изложены в конце статьи.

Упрощенную систему налогообложения можно применять в одном из двух вариантов, когда единый налог рассчитывается:

А) по ставке 15% от доходов, уменьшенных на величину расходов;

Б) по ставке 6% от доходов.

Напомним, что вариант Б предприятие может применять только до 1 января 2005 года (ст.6 Федерального закона от 24.07.2002 № 104-ФЗ).

Выгодность применения того или иного варианта зависит от показателя **рентабельности** предприятия, который рассчитывается как объем прибыли, разделенный на объем дохода (выручки, оборота). При этом прибыль определяется как разница между доходами и расходами, а *сумму расходов необходимо определять* в соответствии со статьей 346.16 НК РФ.

Предприятия, применяющие вариант Б, могут производить вычет на величину страховых взносов в Пенсионный фонд, но не более, чем на 50% (п.3 ст.346.21 НК РФ). Поэтому на выгодность применения того или иного варианта влияет еще и показатель **фонда оплаты труда**, от которого зависит величина страховых взносов в Пенсионный фонд.

Зная плановые показатели рентабельности и фонда оплаты труда, можно выбрать один из вариантов упрощенной системы налогообложения - тот, который наиболее оптимален для данного предприятия. Наиболее оптимальным вариантом налогообложения будет считаться тот, при котором доля единого налога

в доходе при заданных плановых показателях и прочих равных условиях будет меньше.

Далее в статье исследуются величины этих показателей для выбора одного из вариантов. В статье выделены три этапа исследования.

1. Исследование доли единого налога (по варианту А) в доходе

Доля единого налога по варианту Б в доходе предприятия нам известна (6 %). Определим, какую долю в доходе будет занимать единый налог по варианту А при разных уровнях рентабельности (см. табл. 1 и рис. 2). Расчет производим по формуле:

$$H = P * 15\%, \tag{1}$$

где

H – доля единого налога в доходе предприятия;

P – рентабельность предприятия, %;

15% – ставка единого налога (по варианту А).

Таблица 1
ДОЛЯ ЕДИНОГО НАЛОГА В ДОХОДЕ ПРЕДПРИЯТИЯ (по варианту А)

| Рентабельность предприятия, % | Доля единого налога в доходе, % |
|-------------------------------|---------------------------------|
| 60 | 9 |
| 40 | 6 |
| 35 | 5,25 |
| 30 | 4,5 |
| 25 | 3,75 |
| 20 | 3 |
| 10 | 1,5 |

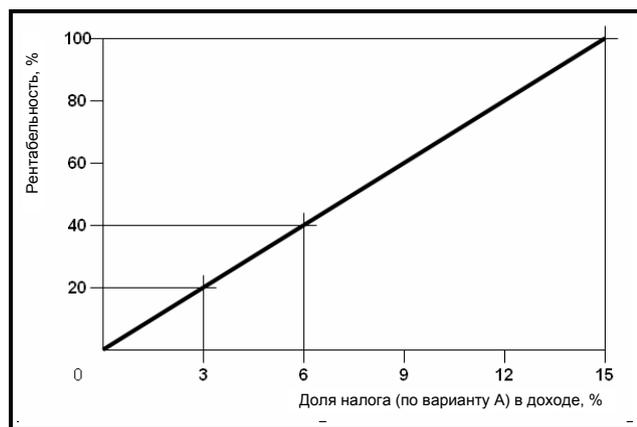


Рис. 2. Зависимость доли единого налога от рентабельности доли (по варианту А)

Таким образом, расчеты показывают, что при рентабельности выше 40% выгодно применять вариант Б, а при рентабельности ниже 20% - вариант А. А вот при рентабельности от 20 до 40% нужно дополнительно учитывать показатель фонда оплаты труда, т.к. по варианту Б налоговая ставка может быть снижена с 6 до 3% на величину страховых взносов в Пенсионный фонд.

2. Исследование доли фонда оплаты труда в доходе (для варианта Б)

Величина страховых взносов в Пенсионный фонд рассчитывается как 14% от фонда оплаты труда (далее - ФОТ). Рассчитаем, какой должна быть доля ФОТ в доходе, чтобы можно было применять вычет страховых взносов из налоговой базы по варианту Б (см.

табл. 2 и рис. 3). Понятно, что ФОТ может быть больше такой доли (тогда вычет будет производиться на максимально возможную сумму), но не меньше (тогда вычет будет производиться на всю сумму страховых взносов, но не составит максимально возможных трех процентов от дохода).

Расчет производим по формуле:

$$\Phi = \frac{100\% * ДПФ}{14\%}, \tag{2}$$

где

Φ - доля ФОТ в доходе предприятия;

14% – доля страховых взносов в Пенсионный фонд в ФОТ;

ДПФ - доля страховых взносов в Пенсионный фонд в доходе, %.

При этом

$$ДПФ = 6\% - ДЕН, \tag{3}$$

где

6% – ставка единого налога (по варианту Б);

ДЕН – доля единого налога в доходе, %.

Таблица 2
ДОЛЯ ЕДИНОГО НАЛОГА В ДОХОДЕ ПРЕДПРИЯТИЯ (по варианту Б)

| Доля единого налога в доходе, % | Доля страховых взносов в доходе (вычет из единого налога), % | Доля ФОТ в доходе, % |
|---------------------------------|--|----------------------|
| 6 | 0 | 0 |
| 5,5 | 0,5 | 3,57 |
| 5 | 1 | 7,14 |
| 4,5 | 1,5 | 10,71 |
| 4 | 2 | 14,29 |
| 3,5 | 2,5 | 17,86 |
| 3 | 3 | 21,43 |

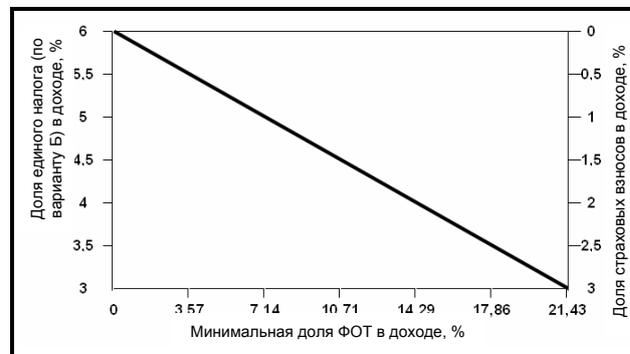


Рис. 3. Зависимость доли единого налога от ФОТ(по варианту Б)

Таким образом, расчеты показывают, что при доле единого налога в доходе (при варианте Б) с учетом вычета от 6 до 3 % для полноценного использования вычета минимальная доля ФОТ в доходе должна составлять от 0 до 21,43%.

3. Исследование величины показателя ФОТ при рентабельности от 20 до 40%

Доля единого налога в доходе по варианту А зависит от рентабельности предприятия, а доля единого налога в доходе по варианту Б зависит от фонда оплаты труда, так как на величину страховых взносов в Пенсионный фонд можно произвести вычет из единого

налога с дохода. Проанализируем множество вариантов соотношения показателей рентабельности и фонда оплаты труда для выбора оптимального варианта уплаты единого налога. Для этого необходимо определить пограничные варианты соотношения этих показателей, выгодные в равной степени как для применения варианта А, так и варианта Б (см. табл. 3 и рис. 4).

Таблица 3
ДОЛЯ ЕДИНОГО НАЛОГА В ДОХОДЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ при рентабельности от 20 до 40%

| Рентабельность (для варианта А)(%) | Доля единого налога в доходе (равна по вариантам А и Б) (%) | Доля ФОТ в доходе (для варианта Б) (%) |
|------------------------------------|---|--|
| 40 | 6 | 0 |
| 36,7 | 5,5 | 3,57 |
| 33,3 | 5 | 7,14 |
| 30 | 4,5 | 10,71 |
| 26,7 | 4 | 14,29 |
| 23,3 | 3,5 | 17,86 |
| 20 | 3 | 21,43 |

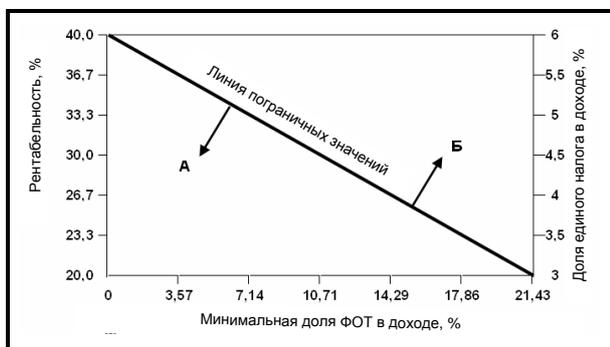


Рис. 4. Зависимость доли единого налога от рентабельности и ФОТ (по вариантам А и Б)

Таким образом, расчеты показывают, что:

- для любых точек в зоне ниже линии пограничных значений оптимально применять вариант А;
- для любых точек в зоне выше линии пограничных значений оптимально применять вариант Б.

Можно проверить это на примерах.

А. У предприятия планируется рентабельность 25% и доля ФОТ в доходе 10%. Пользуясь таблицей или графиком 1, определяем, что при варианте А доля единого налога в доходе составит 3,75%. Пользуясь таблицей или графиком 2, определяем, что при варианте Б доля страховых взносов в доходе составит примерно 1,4%, на сумму которых можно произвести вычет из единого налога. Значит, при варианте Б доля единого налога в доходе составит 4,6%. Вывод: выгоднее применять вариант А.

Б. У предприятия планируется рентабельность 30% и доля ФОТ в доходе 20%. Пользуясь таблицей или графиком 1, определяем, что при варианте А доля единого налога в доходе составит 4,5%. Пользуясь таблицей или графиком 2, определяем, что при варианте Б доля страховых взносов в доходе составит примерно 2,8%, на сумму которых можно произвести вычет из единого налога. Значит, при варианте Б доля единого налога в доходе составит 3,2%. Вывод: выгоднее применять вариант Б.

Выводы

Для определения оптимального варианта применения упрощенной системы налогообложения необходимо знать планируемый уровень рентабельности Вашего предприятия (отношение прибыли к доходам (выручке, обороту)).

Если Вы планируете **рентабельность выше 40%**, то применяйте уплату единого налога с дохода.

Если Вы планируете **рентабельность ниже 20%**, то применяйте уплату единого налога с дохода, уменьшенного на величину расходов.

Если Вы планируете **рентабельность от 20 до 40%**, то необходимо знать планируемую долю фонда оплаты труда в доходе (выручке, обороте) Вашего предприятия. Тогда определить оптимальный для Вас вариант применения упрощенной системы налогообложения можно с помощью табл. 3 или рис. 4 этой статьи.

Большинство малых предприятий не погружаются в тонкости использования своих правовых возможностей в сфере бухучета. Например, у большинства малых предприятий страховые взносы равны 14% от ФОТ, отсутствие выплаты по больничным листам и т.д. Поэтому в этой статье допускаются прочие равные условия для правильного определения оптимального варианта налогообложения. Но предприятиям, бухучет которых будет отличаться от прочих равных условий, для правильного определения оптимального варианта налогообложения необходим дополнительный анализ. К таким предприятиям можно отнести, например, те, у которых будет высокая доля таких расходов, которые нельзя отнести к расходам в соответствии со ст. 346.16 НК РФ при определении налоговой базы от доходов, уменьшенных на величину расходов.

Волков Алексей Сергеевич

Перейти на Главное МЕНЮ