

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПРИМЕНЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Киященко Л.В., Корнюх Н.А.

Алексеевский филиал «Белгородский государственный
национальный исследовательский университет»

Аннотация: в публикации рассмотрены особенности применения упрощенной системы налогообложения в Российской Федерации, приведены преимущества и недостатки от использования системы, а также предложены меры по достижению наилучших результатов от её применения для субъектов малого и среднего бизнеса.

Annotation: The publication describes the features of simplified tax system in the Russian Federation, the advantages and disadvantages of using the system and proposed measures for achieving the best possible results from it for small and medium businesses.

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, малый бизнес, средний бизнес, преимущества и недостатки.

Keywords: simplified tax system, small business, medium business, advantages and disadvantages.

Для многих компаний малого и среднего бизнеса применение упрощенной системы налогообложения (далее — УСН), на первый взгляд, предоставляет одни лишь преимущества. Действительно, перспектива заменить сразу несколько налогов одним является весьма привлекательной, поскольку расчет происходит проще, а сумма налога становится меньше. Для организаций перечень заменяемых налогов — налог на прибыль организаций, налог на имущество (кроме объектов недвижимости, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость), налог на добавленную стоимость, для индивидуальных же предпринимателей — налог на доходы физических лиц в отношении доходов от предпринимательской деятельности, налог на имущество физических лиц, по имуществу, используемому в предпринимательской деятельности, и, опять же, налог на добавленную стоимость.¹

Согласно главе 26.2 Налогового кодекса РФ, УСН могут использовать те юридические лица, у которых доля участия других организаций составляет не более 25 %, размер активов не превышает 100 млн. руб., количество сотрудников 100 человек, а годовая выручка 60 млн. рублей.

Когда бизнес переживает ранние этапы своего существования, и размеры компании находятся под значительным влиянием требований законодательства, использование УСН почти всегда является обоснованным и логичным решением — законные льготы, дающие экономию, являются привлека-

¹<http://www.nalog.ru/rn31/taxation/taxes/usn/>

тельными для любого руководителя. Особенно положительно применение УСН для бизнеса, направленного на прямое взаимодействие с потребителем (прежде всего, за счёт замены НДС).

Однако бизнесу свойственно меняться, и зачастую — в сторону укрупнения. И когда бизнес становится достаточно крупным, чтобы больше не подпадать под требования для применения УСН, предпринимателям приходится принимать зачастую весьма изощренные решения.

Многие предприниматели, «вкусив плоды» налоговых льгот, начинают сознательно разделять бизнес на части, чтобы на цифрах подходить под требования для применения УСН, и, как следствие, продолжать использовать льготный налоговый режим. Конечно же, такое разделение бизнеса является абсолютно формальным.

В итоге проявляются дополнительные риски для предпринимателей. Усложненная структура, представляющая собой множество юридических лиц, таит в себе множество недостатков:

Более сложный процесс управления. Изначально единая структура, впоследствии разбитая на несколько юридических лиц, отвергает ранее казавшиеся незыблемыми механизмы управленческого контроля — каждое юридическое лицо получает своего генерального директора и главного бухгалтера, хотя фактически руководителем зачастую является учредитель начального бизнеса. Работники каждой из компаний лишь формально подчиняются своему руководству. В итоге принятие многих кадровых и управленческих решений переходит в неформальное русло, и впоследствии внедрение единых стандартов становится более долгим, процесс управления становится более трудоемким.

Ухудшение условий, предлагаемых контрагентами. Отсутствие единого корпоративного владельца (опять же, формальное) чревато невозможностью консолидации активов и оборотов бизнеса. Как следствие, становится сложнее получить кредит в банке (ведь для банка это связано с дополнительными усилиями для выявления фактической ситуации), зачастую нужно более совершенное обеспечение, а исход неизвестен — вполне может статься, что кредит не будет предоставлен вообще, или же будет выдан по повышенной ставке. В итоге усложняется централизация закупок, что, в свою очередь, зачастую повышает себестоимость.

Усложнение внутренних процессов и рост административных издержек. Юридическое оформление операций начинает производиться в «ручном режиме», ведь последствия превышения установленных законом критериев для того или иного юридического лица будет весьма печальным. Вместе с этим наверняка станет и более объемным внутренний документооборот, кроме того, это наверняка привлечет дополнительное внимание налоговых органов.

Снижение коммерческой отдачи персонала. Усложненные и менее эффективные процессы начинают требовать большего числа сотрудников, и руководству вместо того, чтобы уделять внимание повышению продаж и снижению затрат, приходится тратить усилия и ресурсы на приведение внутреннего документооборота в нормальное состояние. Всё это приводит к снижению

мотивации производительности труда, уменьшению коммерческой гибкости, становится сложнее расширить бизнес, ведь принятие любого коммерческого вопроса теперь будет сопряжено с его соответствием «налоговой схеме».

Дополнительные налоговые риски. Налоговые органы пристально следят за изменениями в структуре организаций. Если они обнаружат, что бизнес разделяется искусственно для соответствия условиям УСН, то руководству вполне могут отказать в её применении. Конечно, ничто не мешает обжаловать решение в суде, однако даже в случае победы предпринимателя будут, по сути, впустую растрачиваться управленческие и финансовые ресурсы.

Сложности с привлечением внешнего инвестора. Если бизнес развивается успешно, то обязательно рано или поздно встанет дилемма: продать бизнес или попробовать привлечь внешнего инвестора. Обычно такой инвестор является корпоративным. Однако внешними инвесторами, как и банками, искусственно разделенный бизнес зачастую рассматривается в негативном ключе, ведь они не могут понять его настоящую структуру. Финансовые мультипликаторы при оценке такого бизнеса будут ниже, поскольку перспектива получения с помощью сомнительных налоговых льгот прибыли будет весьма сомнительной ввиду риска быстрой утраты такой прибыли.

Как итог, вышеперечисленные минусы применения УСН приводят к значительным затратам, пусть и легко вычленимым. Угроза потерь от недостаточно быстрого роста бизнеса из призрачной превращается во вполне реальную, т.к. несвоевременное получение кредита или низкая отдача работников впоследствии серьезно замедлят развитие предприятия.

Так каким же субъектам малого и среднего предпринимательства стоит использовать УСН?

Конечно же, каждый бизнес развивается по-разному. Однако решение должно приниматься не только исходя из текущей ситуации, но и с ориентировкой на перспективу, думать не только о нынешней ситуации, но и о будущем. Если темпы роста невелики, не требуется заемное финансирование и привлечение заемного инвестора (и такое положение дел устраивает руководителя), то благоразумно будет и дальше продолжать использовать УСН.

Однако если планируется постоянный рост, привлечение внешнего финансирования, активное развитие персонала, и не отвергается перспектива продажи бизнеса, то создание искусственных структур лишь ухудшит положение. В таком случае наиболее благоразумным будет решение о переходе на общий режим налогообложения. Понесенные от перехода краткосрочные потери будут компенсированы увеличением выручки, и в конечном итоге бизнес будет успешно развиваться, ведь простая корпоративная структура обеспечивает легкое обслуживание покупателей, оптимизирует внутренние процессы и предоставит руководству дополнительные ресурсы для выполнения своих профильных обязанностей.