

"Terra incognita"

и

полезные налоговые ископаемые

Ф. А. Гудков
Москва, октябрь 2025.

Не будем повторять рассуждения о том, с какими трудностями, издержками и прочими ужасами столкнуться субъекты малого и среднего бизнеса. Этого предостаточно в интернете и даже с расчетами. Разговор пойдет не об этом.

Зачем Правительству понадобился именно НДС с упрощенцев?

«Снижение порога доходов для уплаты бизнесом НДС с 60 до 10 млн руб. необходимо для пресечения незаконных схем минимизации налогов и дробления бизнеса, а не для сбора дополнительных средств. Цель данной меры — борьба с дроблением бизнеса, соответственно, с уходом от уплаты налогов». Об этом 25 сентября заявил министр финансов»

(информация с <https://www.rbc.ru/business/29/09/2025/68da2ec29a7947d70e380feb>).

Верится в эту цель, как единственную, с трудом.

Завести малый бизнес в «АСК –НДС», чтобы увидеть «схемы». И после этого они исчезнут или их можно будет истребить? Как-то не убедительно, по меньшей мере!

Причина «схематоза» не в том, что отсутствует или затруднен налоговый контроль. Причины гораздо глубже.

Да и попытка замаскировать фискальную цель под борьбу с налоговыми «схемами» (массовое наличие которых можно только предполагать, а не констатировать), выглядит, прямо скажем: «так себе».

Сколько дополнительного НДС можно будет собрать в результате снижения порога до 10 млн? Попробуем подсчитать. Очень приблизительно.

По данным Федеральной налоговой службы, декларации по УСН в 2023 году представили почти 4,5 млн предпринимателей и организаций

(информация с <https://www.rbc.ru/life/news/66d772809a794725a1ad227f>).

Т.е. всего у нас таких субъектов, довольно много. Те, у кого выручка более 60 млн в год, уже начали платить НДС в 2025 году. Их грядущие изменения не затронут.

Сколько же из общего количества «упрощенцев» тех, чьи обороты находятся в пределах от 10 до 60 млн руб. в год?

По данным Rusprofile, в России более 500 000 коммерческих организаций и ИП с выручкой от 10 млн до 60 млн рублей в год. Из них УСН применяют около 85%.

(информация с <https://www.forbes.ru/svoi-biznes/546859-pridetsa-stavit-krest-na-planah-razvitiia-malyj-biznes-o-nalogovyh-izmeneniiyah>).

Таким образом (если конечно доверять источникам информации), число субъектов, которые могут оказаться охвачены обсуждаемыми нововведениями, составит порядка 425 тысяч.

Возьмем для расчета медианное значение выручки одного такого субъекта на уровне 30-35 млн. в год, и применим минимальную ставку налога, установленную сегодня на пороге 250 млн, в размере 5% с выручки (т.е. по модели налога с продаж).

Получим с каждого такого «медианного» (усредненного) виртуального налогоплательщика – порядка 1,5 – 1,7 млн рублей в год налоговых поступлений по НДС.

Умножим 425 тысяч потенциальных «медианных субъектов» на 1,7 млн рублей в год и получим сумму дополнительных налоговых поступлений в федеральный бюджет в районе **720 млрд. рублей.** (минимум – 500 млрд, максимум – 1 трлн). Простая арифметика и ничего «личного», как говорят.

Согласитесь: внушительная сумма. Так что про борьбу с налоговыми «схемами» – это сказки. Главная цель – фискальная.

НДС (а не какой-нибудь другой налог) понадобился Правительству по следующим причинам:

- во-первых, собрать такую сумму через другие налоги без существенного увеличения ставок (например, через налог на прибыль или на доход, через налог на имущество) практически не возможно. Там просто нет необходимой налоговой базы (ниже мы попытаемся эту базу «отыскать» в налоге на прибыль);

- во-вторых, расчет, вне всякого сомнения, делается на то, что эту нагрузку можно будет по щелчку пальцев (или по решению Конституционного Суда) запросто «переложить» на конечного потребителя, используя теорию о том, что источником НДС, дескать, является цена, уплачиваемая продавцу конечным потребителем (который этому сопротивляться не может); Тем более этому способствуют те условия, что подавляющее большинство подпадающих под нововведения субъектов - это B2C бизнес.

- и, наконец, в-третьих – деньги нужны в федеральный бюджет. Хотя это не главная причина. Трудно поверить, что в нынешней ситуации законодатель не сможет совладать со скверным регулирующим характером налога на прибыль и распределить дополнительные налоги в тот бюджет, в который нужно (скажем, - в федеральный). Совсем не обязательно для этого прибегать к НДС как к налогу, уплачиваемому исключительно в федеральный бюджет.

А разговоры про налоговый контроль в системе АСК-НДС и борьбу с налоговыми схемами – это, при всем нашем уважении, - это разговоры.

Кстати, о «птичках»! Точнее – о некоторых причинах «схематоза» с участием субъектов УСН.

По сути дела, специальные налоговые режимы (УСНО, патент) в сочетании с налогами Общей Системы явились вариантом макро-системы дифференциального налогообложения в зависимости от масштабов бизнеса. Возможность применения специальных налоговых режимов с относительно низким налогообложением установлена до определенного порога выручки, после которого начинается общий режим, создающий повышенную нагрузку. По сути дела – это дифференциальная шкала, только не по ставкам, а по общей налоговой нагрузке, в результате применения которой большой и малый бизнес, представленный на одних и тех же рынках, фактически оказывается в различных условиях налоговой нагрузки. Но переход от «малого» к «большому» происходит не плавно, а ступенчато.

В налогообложении доходов существует всего один «порог», до которого – плоская шкала УСНО, а после которого – тоже «плоская» шкала налога на прибыль. В НДС законодатель сделал попытку установить несколько «порогов». Но получилось не совсем удачно (на наш взгляд) ввиду установления НДС по модели налога с продаж (без вычетов). Впрочем, там по желанию.

Между тем, сложившаяся **ступенчатая макро-конструкция** из двух (даже из трех) систем налогообложения с разными налогами (льготной и общей с дополнительными «подступками» по НДС) в этом случае играет злую шутку.

Дифференциальное налогообложение, созданное сочетанием спецрежимов и налогов общего режима, одинаково работает как на сформированных (равновесных) рынках, так и на новых, расширяющихся (еще не сбалансированных) рынках.

Первичные «очаги» доходов, полученных пионерами новых рынков (до порогового уровня перехода на ОСНО) законно подпадают под льготное налогообложение спецрежима, поскольку вначале зарождения рынка эти доходы не велики. Собственно это мы и наблюдаем на практике: новые рынки повально оказываются охваченными упрощенной системой налогообложения, поскольку самые первичные доходы не велики по абсолютной сумме.

Но как только бурно развивающийся новый рынок разрастается выше «порога» применения УСНО, то пионеры рынка не торопятся подниматься на заветную ступень и переходить на общую систему налогообложения. Они начинают конструировать «схемы дробления», чтобы сохранить льготное налогообложение в условиях расширяющегося нового рынка.

Как с этим бороться? Ответ очевиден – нужно «ступеньку» перехода от низкой нагрузки к высокой сделать или наклонной, сгладить, или заменить множеством маленьких. На высокую ступень многие и влезть-то не могут, даже с разбегу.

Представляется, что законодателю имеет смысл подумать об этом, если мы хотим избавиться от «схем дробления» не путем «подавления инакомыслия» и тотального контроля, а естественным образом – путем устранения самого интереса к этому. **Ступенчатый** (а не плавный) характер сложившейся дифференциальной макро-системы налогообложения по своей природе провоцирует «дробление бизнеса», особенно в условиях расширяющихся новых рынков.

В чьих карманах источник дополнительного НДС?

Возвращаемся к нашему основному вопросу.

Полученная нами (с «потолка») цифра 720 млрд – это предположение, расчет. Получится ли ее собрать в ценах, не учитывающих инфляцию (т.е. продисконтировав результат сбиения по концу 26-го года по ставке инфляции) – это большой вопрос. Никто не может быть уверен в позитивном результате указанного фискального замысла.

То, что предлагает сделать Правительство, – очевидно, означает поиск формальных объектов налогообложения в финансах (в «карманах») реального сектора, представленного малым и средним бизнесом, а поиск фактических источников – в карманах граждан-конечных потребителей.

Логично предположить, что у фискальных властей нет достоверной официальной информации о том, каков годовой объем экономических выгод у малого бизнеса, особенно того, который применял «УСН-6» и работает в диапазоне от 10 до 60 млн выручки в год, или патентную систему.

Использование режимов налогообложения, которые не требовали учета налоговых расходов, привело к тому, что относительно точный ответ на вопрос о том, каковы реальные экономические выгоды таких субъектов, на глобальном уровне дан быть не может. Точной информации у фискальных властей попросту нет, и не может быть. Можно делать лишь предположения и строить модели на компьютерах.

Конечно, каждый субъект малого бизнеса, который мало-мальски ответственно относится к собственному финансовому учету, наверное, способен ответить на этот вопрос. Но что это меняет? Мы будем опрос проводить? А потом тех, кто способен будет понести нагрузку по НДС, запишем в «книгу живых», а тех, кто не способен – в какую «книгу»?

То есть - существует риск того, собственные экономические выгоды у охватываемых нововведениями субъектов могут попросту отсутствовать. Поэтому, как мы сказали выше, понадобился не налог на прибыль или доходы, а именно НДС, сбор которого (теоретически!) не должен зависеть от наличия у субъекта экономических выгод, поскольку (опять таки – теоретически) налог «перекладывается» в цену реализации.

Однако, разговоры о теории «переложения» НДС на потребителя – это разговоры, оторванные от реалий. Дело в том, что «карман» конечного потребителя, на которого защитники теории «переложения НДС на конечного потребителя» пытаются перевести налоговую нагрузку, не резиновый и не бесконечный. Тем более, если это - карман населения, на удовлетворение потребностей которого работает подавляющее большинство подпадающих проектов субъектов малого бизнеса. Люди просто перестанут покупать товары и услуги по новым ценам, которые в данном случае повысятся скачкообразно как минимум на 5%. Хотя предприниматели, в преддверии грядущего повышения налоговой нагрузки, уже сейчас начали повышать ценники, создавая подушки безопасности и приучая потребителей к новым ценам на свою продукцию. Когда наступит утро 1.01.26 года, все остальные поднимут цены, а они – нет (потому что подняли их заранее). Вопрос: к кому пойдет покупатель?

Спустя некоторое время покупатели, конечно, привыкнут, сбалансируют свои бюджеты, получат прибавки к зарплате, и начнут покупать снова. Но периода «привыкания» может хватить, чтобы развалить снабжавший их товарами малый бизнес, который, как правило, не имеет подушки безопасности и не может позволить себе ни торговать в убыток, ни сидеть без выручки но с зарплатами, даже некоторое, относительно непродолжительное, время.

Инициаторы законопроекта ищут источники дополнительных налогов, не будучи уверенными, что у облагаемых налогом субъектов эти источники есть и даже не будучи уверенными, что эти источники будут у косвенных плательщиков (потребителей). Безусловно, это – риски доходной части бюджета.

И опять нам не дает покоя мысль о «ступенчатом» характере сложившейся макро-системы дифференциального налогообложения.

А теперь давайте подумаем, что будет, если субъект малого бизнеса топчется на ступеньке УСН с отметкой «60м», не испытывая ни малейшего желания шагать выше и становиться плательщиком НДС и/или налога на прибыль. Для этого всеми четырьмя сотнями относительно честных способов он принудительно тормозит, сдерживает и годовую выручку и развитие своего бизнеса, чтобы не превысить порог, после которого он

становится плательщиком НДС и/или налога на прибыль. Пусть он не развивается, но он находится в состоянии устойчивого равновесия. Синица в руках лучше журавля в небесах.

Теперь законодатель попросту берет, и убирает из-под ног предпринимателя привычную ступень, на которой тот уверенно стоял и неплохо себя чувствовал. Привычная платформа оказывается на пять этажей ниже на отметке «10м». А предприниматель остался висеть на отметке «60м».

Предприниматель попадает в новую реальность, к которой он совершенно не готов и не готовился (потому что для подготовки нужны годы, а не шесть месяцев обсуждения законодательной инициативы).

Многие ощутят себя внутри оторвавшегося лифта, а некоторые, кто не успел вынуть голову из налоговой петли - Но не будем о грустном.

И за время падения в лифтовую шахту несчастного посетят следующие мысли:

- не свернуть ли бизнес до уровня на 5 этажей ниже или вовсе? Жалко, да и жить будет не на что....

- где найти средства на уплату новой налоговой нагрузки, которая возрастает ступенчато, чтобы остаться на высоте «60м» ? Возможно ли будет переложить источник на покупателей? Кто компенсирует убытки, если это не получится?

- или, может, замахнуться на Вильяма нашего – Шекспира и сочинить «схему дробления», рискнуть свободой?

И то-то нам подсказывает (внутренний голос видимо), что мысль о «схеме дробления» будет далеко не на последнем месте как мы ее здесь изобразили.

Для безболезненного «переложения» возникшего бремени по НДС на конечного потребителя нужно увеличивать налогообложение постепенно, в течение некоторого времени, чтобы конечный потребитель успел перебалансировать свои личные финансы под новые ценники. Сглаживать нужно ступеньки-то! Свалиться со ступеньки хуже чем, упасть на наклонной.

Небольшой налоговый экскурс в «лихие 90-е».

В свое время (до эпохи Налогового Кодекса), когда только-только вступил в силу Закон РФ от 27.12.1991 N 2116-1 "О налоге на прибыль предприятий и организаций", законодатель установил повышенную (специальную) ставку налога для доходов бирж и брокерских контор, а также по прибыли от посреднических операций (45% против 32% общей ставки). И сделано это было в связи с тем, что в те времена на зарождающихся финансовых и товарных рынках наблюдалась весьма активная деятельность всевозможных «товарных» и «сырьевых» бирж (в основном получавших доходы в виде комиссий и в виде платы за регистрацию участников) и прочих посредников. Бурно развивались операции от купли-продажи валюты, осуществлялись операции купли-продажи приватизационных чеков (ваучеров) и векселей (которых в те времена зародилось превеликое множество). Повышенная ставка налога на доходы от посреднических операций и доходов указанных категорий налогоплательщиков однозначно указывала на то, что именно там образовывался большой объем экономических выгод и эти выгоды были сверхэффективны.

В середине 90-х указанный источник («очаг») экономических выгод продолжил развиваться, поскольку бурно развивался финансовый рынок. В ассортименте операций финансового сектора появились операции купли-продажи акций приватизированных предприятий, операции с долями в капиталах, операции с государственными облигациями

– ГКО и ОФЗ - , операции с производными финансовыми инструментами (которые, кстати сказать, к тому времени еще не имели под собой достаточно взятной гражданско-правовой интерпретации) и другие.

И к середине 90-х указанный «очаг» добавленной стоимости сконцентрировался в основном у субъектов, специализирующихся на соответствующей деятельности на финансовых рынках – в первую очередь у банков.

В 1995 году, законодатель с одной стороны – снизил общий уровень ставки налога на прибыль почти на треть, с другой - расширил субъектный состав налогоплательщиков, к прибыли которых должна была применяться повышенная ставка. Повышенную суммарную ставку в 33 % (против общей суммарной ставки 25%) теперь должны были уплачивать не только предприятия по прибыли от посреднических операций, биржи, брокерские конторы, но также **банки, другие кредитные организации и страховщики**. «Налоговый маневр» 1995 года фактически привел к повышенному налогообложению доходов финансового сектора по сравнению с реальным сектором.

Безусловно, этот «маневр», в первую очередь имел фискальную направленность и был актуален для своего времени. Доходы от купли-продажи валюты, от купли-продажи ценных бумаг, от выдачи денег под проценты, от долевого участия в капиталах в виде дивидендов по акциям и т.п., которые образовывалась именно в недрах финансового сектора, являлись доступным и расширяющимся источником налогов, тогда как доходы реального сектора в то время оставляли желать лучшего.

Конечно, реальный сектор также нередко извлекал доходы на финансовых рынках, однако доля их в структуре доходов реального сектора была меньше. Кроме того, в середине 90-х в реальном секторе наблюдался острый кризис неплатежей, что в принципе затрудняло реальную уплату налогов денежными средствами (подтверждением чего являются феномены уплаты налогов региональными и федеральными налоговыми освобождениями и даже векселями банков). Ожидать от реального сектора уплаты дополнительных налогов, видимо, не представлялось возможным.

«Terra incognita» и полезные налоговые ископаемые.

Когда «товарищ –майор» (следователь) после обыска уходит ни с чем, то ему вдогонку говорят известную истину о черной кошке в черной комнате ... тем более, если её там нет.

Полагаем, что экономические выгоды, которые могли бы послужить базой для столь нужного сегодня стране дополнительного налогообложения, можно было бы поискать в финансовых операциях.

Вспомним только что сделанный налоговый экскурс в историю лихих 90-х.

Однако, в этот раз обратим внимание вот на что.

Извлечение доходов от спекулятивных операций с валютой, от перепродажи ценных бумаг, от спекулятивной игры на организованных площадках финансовых рынков, а также процентные доходы при определенных условиях и в определенных переделах, не сопровождается соответствующим эквивалентным обменом на материализованные результаты овеществленного труда.

Иными словами: субъект получил от рынка экономические выгоды (доход), а никаких услуг, товаров или работ на этот рынок, в обмен на полученные от рынка средства, не выдал. Перепроданный с прибылью доллар остался таким же долларом. Перепроданная ценная бумага – также не изменила своих свойств в результате увеличения ее цены продаж. Извлечение дохода в виде вариационной маржи по определению не

сопровождается насыщением рынка товарами, работами или услугами на эту цену. Плата за пользование кредитом (проценты) также не является эквивалентом (платой) некой услуги, которую будто бы оказал банк (хотя здесь можно было бы затеять дискуссию). Само «тело» кредита не приобрело в результате такой платы каких-либо новых свойств: как был 1 рубль, так он и остался одним рублем, только что обесценился к моменту возврата займа. Поэтому процентные деньги, превышающие компенсацию обесценения – это доход, скорее всего, не связанный с эквивалентным обменом на произведенные материальные блага (услуги банка). Разговоры о том, что процентные деньги заключают в себе еще и плату за отказ от прибылей, которые заемодавец мог бы заработать на этих деньгах, если бы не давал их займы – это разговоры в пользу бедных, как говорится. Чего же тогда заемодавцы массово не идут и не вкладывают свои денежки в производство, а предпочитают давать их займы? Значит – не могут они на них иначе заработать. А если не могут, то и нечего плату за эту, яко бы упущенную, возможность брать! Ведь никто никого не принуждает эти деньги займы давать.

К чему приводит извлечение доходов, которые не сопровождаются обменом на оставленные на рынке овеществленные результаты труда, и к чему приводит последующая траты этих доходов на приобретение реальных материальных благ, хорошо известно: либо к «обеднению» тех, от кого такие доходы «пришли» и обогащению тех, к кому они «пришли», либо к инфляции, если никто не будет «беднеть», а все будут только получать такие доходы и будут пытаться тратить их на потребление. Т.е. либо экономическая поляризация общества, либо инфляция. Но, скорее всего, и то, и другое вместе.

Поэтому такие выгоды должны облагаться повышенным налогом. И дело не столько в эффективности таких доходов (в затратах на единицу извлеченной выгоды), а больше в том, что извлечение таких выгод – это результаты действия механизмов перераспределения материальных благ, а не механизмов их производства.

Но, представляется, что государство должно стимулировать производство материальных благ, и сглаживать их перераспределение, не допуская поляризации общества. Сейчас этих усилий не заметно.

Почему указанный сегмент экономических выгод оставлен законодателем без внимания – сказать однозначно сложно. Но догадку мы, все же, сделаем. Дело, отчасти, в том, что субъекты налога на прибыль – это другие субъекты, нежели те, которые подпадают под обсуждаемые нововведения по НДС. Кроме того, в 25-году законодатель уже сделал «юбилейное» повышение общей ставки налога, символически приравняв ее значение в процентах к году, в котором она начала применяться и для этих же субъектов увеличил ставку НДС до 22%. Ну и, наконец, в налоге на прибыль весьма сложно описать искомую налоговую базу юридически понятным языком, чтобы отграничить ее от «нормальной» («производственной»), а также от инфляционной прибыли, если даже она и отыщется. И также сложно сделать вывод о том, есть ли такая база у налогоплательщиков в достаточном объеме.

На сегодняшний момент экономические выгоды, не сопровождающиеся ответной генерацией материальных благ, это неизведанная земля – "Terra incognita", на которую налоговые «старатели» еще не ступали.

Вместе с тем, «местные жители», пожинающие на этой земле хлеб насущный, весьма неплохо себя чувствуют, чего нельзя сказать о субъектах малого В2С бизнеса, на который предлагается возложить дополнительную нагрузку по НДС.

Следовательно – «полезные налоговые ископаемые» на этой Земле есть!

Какие именно «полезные ископаемые» можно отыскать в нашей "Terra incognita" для целей повышенного налогообложения?

Что же именно (какие операции) можно рассматривать в качестве механизмов извлечения доходов, не сопровождающихся соответствующей ответной генерацией в оборот овеществленных результатов труда (товаров, работ или услуг)?

Во-первых - «портфельные» (спекулятивные) операции по перепродаже ценных бумаг (как долевых, так и долговых). В особенности – на организованных рынках, где это делается с целью извлечения инвестиционного дохода от перепродаж и не преследует иных целей. Как мы заметили выше, изменение цен покупки и продажи ценной бумаги не связывается с изменением её свойств или привлекательных качеств. Рассматривать такую перепродажу как услугу торговой организации (по аналогии с торговлей потребительскими товарами или оптовой торговлей) нельзя, поскольку здесь нет (и не может быть) задачи предложить товар покупателю и доставить его до покупателя. Здесь нет логистики.

Вместе с тем, изменение цены долевой ценной бумаги, помимо спекулятивного фактора, может быть связано с изменением СЧА эмитента, в том числе и с инфляционным изменением этого показателя. Поэтому задача в том, чтобы эти факторы исключить из расчета. Это не легкая задача, но это возможно. Изменение цены долговой ценной бумаги, помимо спекулятивного фактора, может определяться еще и уровнем риска неполучения платежа, инфляционным фактором и образованием процентных денег с приближением к сроку погашения (дисконты или накопленные купонные доходы). Здесь также нужно суметь выделить исключительно спекулятивную компоненту для повышенного налогообложения.

Вообще говоря, по этому признаку наличия спекулятивных экономических выгод можно рассматривать возможность обложения повышенной ставкой налога на прибыль доходов от перепродажи любых инвестиционных активов, а не только ценных бумаг. В частности: имущественных прав (требований) по денежным обязательствам, недвижимых объектов, в том числе земельных участков, драгоценных металлов, камней, произведений искусства и пр.), иностранной валюты и пр.. Однако, во всех случаях облагать повышенным налогом доходы от перепродажи инвестиционных активов можно лишь за пределами их инфляционного обесценения, иначе оставшейся после налогообложения суммы выручки от продажи не хватит для приобретения исходного объема актива. Кроме того, говоря о доходах от операций с валютой, нужно рассматривать именно операции по перепродаже ранее купленной валюты, а не операции по продаже на валютном рынке валютной выручки. Из этой сферы также нужно будет исключить банковские операции по купле-продаже наличной валюты, поскольку деятельность обменных пунктов можно рассматривать как услугу.

Экономические выгоды от таких «инвестиционно»-спекулятивных операций можно было бы учитывать в единой отдельной базе и облагать по специальной повышенной ставке. Те особенности определения налоговой базы, которые сегодня установлены в НК РФ для субъектов банковского сектора и профучастников рынка ценных бумаг, в принципе, можно сохранить.

Во-вторых – экономические выгоды, полученные от операций с производными финансовыми инструментами, если эти операции не сопровождаются поставками базисного актива осуществлением окончательного взаиморасчета по производному финансовому инструменту. Т.е. выгоды, полученные в случаях, когда ПФИ вообще не предполагает поставок базисного актива («непоставочные» инструменты), или когда

прекращение имеющихся обязательств по «поставочным» ПФИ происходит путем совершения участником срочной сделки операции, противоположной ранее совершенной операции с ПФИ с последующим зачетом. Вот это уже чистой воды «перераспределение» экономических выгод между теми, кто «проиграл» и теми, кто «выиграл» соответствующие «пари» под заумным названием «непоставочный фьючерс». Здесь нет даже инфляционной составляющей, не говоря уже о процентных доходах или дисkontах.

И, в-третьих, - процентные деньги в части, превышающей некоторый предел. Это трудная тема, все сложности которой будут связаны как раз с тем, как установить этот самый предел, за которым должно начинаться повышенной налогообложение доходов в идеи процентных денег. Под повышенное налогообложение нужно подвести лишь спекулятивную составляющую процентных денег, не затронув ни плату за риск, ни компенсацию инфляционного обесценения самого «тела» займа, ни прочих объективных компонент, которые образуют экономические элементы процентов по займу или кредиту.

Есть виды и на другие «полезные ископаемые». Но о них – в другой раз.

И опять крамольные мысли о ступенчатой макро-системе дифференциального налогообложения

Ступенчатый характер сложившейся макро-системы (как по части налога на доход, так и по части НДС) является её принципиальным и фундаментальным недостатком.

«Плоские» шкалы на соответствующих ступеньках нашей макро-системы – не лучший вариант, поскольку это лишь добавляет «остроты» (или высоты) имеющимся ступенькам.

Нечувствительность (индифферентность) сложившейся макро-системы налогообложения к доходности (к эффективности) бизнеса, не позволяет выявить ни инфляционные, ни спекулятивные «сверхдоходы», полученные без издержек на их извлечение и без генерации результатов труда. В результате такие доходы облагаются налогом по тем же ставкам и на тех же условиях, что и классические доходы, извлекаемые через «производственные» процессы, что в свою очередь раскручивает инфляцию и провоцирует дальнейшую поляризацию общества на богатых и бедных.

Найдем ли мы в нужном количестве соответствующие «налоговые ископаемые»?

Конечно, вводить дополнительное налогообложение указанных экономических выгод придется не через НДС, а через налог на прибыль (доход), установив специальные ставки для указанных видов доходов.

Искать спекулятивную и «сверхинфляционную» налоговую базу по налогу на прибыль придется не только у банков.

У «не банков» такие экономические выгоды тоже нередко имеются, если эти лица участвуют в финансовых операциях и в операциях с финансовыми инструментами или с ценными бумагами (пусть даже через посреднические институты – брокеров, доверительных управляющих и пр.).

Но вот найдем ли мы на нашей неизведанной доселе Земле нужное нам количество таких «ископаемых»?

Если даже обложить дополнительным 10% налогом всю чистую прибыль банковского сектора (не разбирая её по сегментам на прибыль от услуг, прибыль от спекулятивных операций и прибыль от процентных доходов), то мы не соберем и пятой части 700 млрд-ного сбора, ожидаемого от введения НДС для малого бизнеса . Вся чистая прибыль банковского сектора за 2025 год по прогнозам Банка России ожидается на уровне 3,5 трл. рублей из которых порядка 800 млрд . будет уплачено в налоги по уже действующим ставкам. Сколько там - в этой прибыли банков - «сверхинфляционной» и спекулятивной налоговой базы, которую можно было бы подвести под усиленное налогообложение ? Скорее всего - не много, если даже банкиры принципиально согласятся с предлагаемой концепцией. А они – банкиры, - скорее всего, не согласятся, и посчитают эту идею бредовой, поскольку спекулятивная составляющая от «перепродажи» денежного ресурса, валюты, ценных бумаг и от операций с ПФИ, является для них важным источником собственных средств и источником финансирования не только расходов их бизнеса. Их потоки сбалансированы. Но мы не обидимся.

Сколько таких «полезных ископаемых» у небанковского сектора – сказать сложно. Но в структуре налоговых доходов федерального бюджета налоги на прибыль и на доходы в 24 году составили порядка 2,6 трлн. В структуре налоговых доходов консолидированного бюджета страны – порядка 8 трлн. (вместе с налогами от банковского сектора!). По 25 году, скорее всего, будет примерно столько же, с учетом повышения ставки до 25% и одновременного прогнозируемого снижения облагаемой базы.

Чтобы собрать вычисленную нами выше расчетную дополнительную сумму в 700 - 800 млрд. (в консолидированный бюджет) через налог на прибыль, нужно как бы «повторно» обложить налогом около 10% базы. Т.е. , «полезных ископаемых» в налоговых базах плательщиков (включая банки) налога на прибыль должно быть порядка 10%, а ставку повышенного налога для таких доходов при этом следует установить как $25\% \times 2 = 50\%$.

Мы знаем, что читатель удивился и усмехнулся.

Таким образом, понятно, что только через налог на прибыль задача не решается ни при каких условиях. К сожалению.

Резюме.

Как-то всё уж очень сложно выходит с повышенным налогом на спекулятивную и на «сверхинфляционную» прибыль. Не правда ли? И прибыль эту отделить от «нормальной» (производственной) прибыли сложно, не внося серьезных изменений в законодательство о налоге на прибыль и в правила налогообложения доходов по упрощенным режимам. Да и нету этой прибыли в том количестве, в котором это сейчас необходимо (хотя в наличии она точно есть!).

Вариант с обложением НДС малого и среднего бизнеса куда проще. Снизил себе пороги к уплате НДС, или даже пороги допуска к самой УСНО, и ни о чем больше думать не нужно. Дальше оно как-нибудь «само» устаканится и переложится на покупателей.

Так что в любом случае малому бизнесу, видимо, придется смириться с предложенным вариантом, опирающимся на НДС.

Читатель может спросить: а к чему тогда были все вышеприведенные рассуждения?

А вот к чему:

- во-первых, мы хотели обратить внимание на наличие еще не разработанных «полезных налоговых ископаемых», которые можно (а по-нашему убеждению – нужно)

начинать разрабатывать. Пусть вначале по-немногу, в порядке геологоразведки, так сказать, не торопясь и особо никого не напрягая. Но попробовать нужно.

- во-вторых, мы хотели обратить внимание не необходимости как-то смягчить тяжелое воздействие предлагаемого сегодня НДС-варианта на малый и средний бизнес. Путем поэтапного снижения порогов возникновения НДС, а также тем порядком, о котором мы столь долго рассуждали - отыскать в финансовых закромах хозяйствующих субъектов вышеуказанные «спекулятивные прибыли» и сделать для них специальную ставку по налогу на прибыль. Пустячок, казалось бы, а малому бизнесу не так обидно будет.

- и, наконец, хотели обратить внимание на несовершенство сложившейся ступенчатой макро-системы дифференциального налогообложения, представленной сочетанием УСНО, ПСН и Общего режима. Ступеньки нужно сглаживать, и чем быстрее, тем лучше.

Ну, вот как-то так, дорогие товарищи налогоплательщики.

Искренне Ваш – **Федор Гудков.**