

Однако вернемся к вопросу, как все-таки уйти от налогообложения. Не показывать доходов вообще? Но за такие действия предусмотрена уголовная ответственность.

Или же играть в азартную игру с государством в виде ухищрений при оценке товаров, услуг и заключения трудовых соглашений, носящих кратковременный характер? Брать на работу подставных лиц? Но в любом случае государство готово к борьбе за свои интересы, и позиции его в области налогообложения сильнее.

Вновь обратимся к постановлению № 790 о создании малых предприятий. Оно предусматривает целый ряд нюансов, к которым сами малые предприятия не готовились, огульно переводя кооперативную собственность в собственность малых предприятий.

Невероятно, но подчас возникает ощущение, что учредители малых предприятий не дочитали постановление до конца, не обратили внимания, что система налогообложения предусматривает в основном льготы только для предприятий, созданных непосредственно гражданами. Остальные — созданные на базе ликвидированных кооперативов и общественных организаций — облагаются налогом практически в общеустановленном порядке.

Давайте подумаем теперь о налогах на прибыль, повышающую пределы уровня рентабельности. Каковы же эти пределы?

Прибыль в пределах рентабельности облагается налогом по ставке 22 процента с учетом суммы налога в союзный бюджет; ставки налога, исчисляемые в республиканский бюджет, устанавливаются законодательным актом союзных и автономных республик на основании соглашения между ними. Если рентабельность превышает предельный уровень, прибыль, соответствующая этому превышению, облагается налогом по таким ставкам: 80 процентов при превышении предельно уровня рентабельности до десяти пунктов включительно; 90 процентов — при превышении этого уровня свыше десяти пунктов.

При этом 50 процентов суммы исчисляемого налога вносится в союзный бюджет, а оставшиеся 50 процентов — в местный бюджет. Госпредприятиям, я думаю, превышение уровня рентабельности не грозит.

Кооперативы же, если продали ходовой продукт, достигают уровня рентабельности 100-200 процентов. Остановимся на них. Так, договорные цены, например, позволяют перекачивать деньги и таким образом вообще избегать налогов.

Скажем, вы занимаетесь издательской деятельностью. Получаете сверхприбыль, которая облагается соответственным налогом на превышение уровня рентабельности. А у вас малое предприятие.

Так создайте второе малое предприятие с минимальным количеством там работающих. Второе малое предприятие будет заниматься, допустим, перевозкой вашей продукции или ее хранением.

Договор же составьте таким образом, чтобы непременно оправдать сверхвысокие цены на перевозку или хранение (предусмотрите особые условия хранения, ответственность и пр.). Благодаря этому вы уменьшите свою сверхприбыль, да и второе малое предприятие уплатит налог с «нормальной» прибыли.

Если же вы будете хранить вашу продукцию у себя — вы ничего существенно на это списать не сможете. Если же продукцию хранит второе малое предприятие, то за сохранение можно перечислить значительные суммы, снизив посредством столь простой операции уровень своей рентабельности.

А можно взять в аренду склад, выделить его в отдельное малое предприятие, поставить там одного человека да и перекачивать на счет «дочернего» МП значительные суммы, которые будут считаться вашими расходами. Повторим: да, то, второе, малое предприятие будет платить налоги, но это же будет не 90 процентов, которые пришлось бы платить вам при превышении уровня рентабельности!

Напомним также, что общественные организации и их предприятия, объединения и организации, а также религиозные организации и их предприятия облагаются налогом по ставке 35 процентов прибыли. Производственные кооперативы облагаются налогом по ставкам, но не более 45 процентов.

Для торгово-закупочных, посреднических и «зрелищных» кооперативов, кооперативов общественного питания такого ограничения нет. К ним применяется 60-70-процентная ставка налогообложения.

Каков же выход? Известны льготы, предоставляемые кооперативам, производящим сельскохозяйственное сырье, продающим и перерабатывающим это сырье.

Допустим, торгово-закупочный кооператив, спохватившись, понял, что платить 60 процентов прибыли в бюджет неинтересно, тогда он заключает договор аренды со своими поставщиками, принимает их в члены кооператива и юридически становится производителем сельскохозяйственной продукции. А, значит, больше не является торгово-закупочным, теряет этот «почетный» для него статус, зато взамен приобретает льготу — уменьшение ставки налогообложения. Фактически, сумма, взимаемая как налог с прибыли, зависит от того, насколько продумана структура, характер деятельности того или иного кооператива, предприятия.