# Акцизный налог 5% – проблема для предпринимателей на упрощенной системе налогообложения

Итак, в чем суть так называемой «пивной» и «масляной» проблемы. По существующим налоговыми нормами плательщик единого налога может осуществлять розничную продажу таких товаров не применяя РРО (пока еще), вести упрощенный учет указанных операций. Именно так сегодня работает большинство небольших магазинов, заведений общественного питания.

Но с 1 января 2015 года, в связи с налоговой реформой, предприниматели, продают в розницу в частности столовые вина, пиво, смазочные и др автоматически попадают в категорию плательщиков акцизного сбора (пп. 213.1.9. НКУ).

Если подробнее, то согласно п. 215.1 ст. 215 НКУ к подакцизным товарам относятся:

- *спирт этиловый и другие спиртовые дистилляты, алкогольные напитки, пиво;*
- *табачные изделия, табак и промышленные заменители табака;*
- *нефтепродукты, сжиженный газ;*
- *автомобили легковые, кузова к ним, прицепы и полуприцепы, мотоциклы.*

Размер акцизного налога установлен подпунктом 215.3.10 кодекса, – в процентах от стоимости продажи, – 5 процентов. Правда, формально для этого нужно еще решение соответствующего местного совета.

Однако, на сегодняшний день большинством местных советов размер акцизного налога не установлено. Законодатель

предусмотрел и это, коварно установив в пп. 12.3.5 НКУ, что «*… в случае если сельский, поселковый или городской совет не принял решение об установлении акцизного налога в части реализации субъектами хозяйствования розничной торговли подакцизных товаров, такие налоги до принятия решения справляются исходя из норм настоящего Кодекса с применением их минимальных ставок …* ».

Поэтому уплаты акциза просто избежать невозможно. *Акцизный налог по сути напоминает гибрид туристического сбора и сбора на развитие виноградарства и хмелеводства, правда пять раз выше.* Аналогично и с представлением отчетности и уплатой налогового обязательства – таков долг закреплено за плательщиками акцизного налога ***ежемесячно.***

Однако, и это еще не все. Ведь законопослушному налогоплательщику акцизного сбора еще надо (согласно пп. 212.3.1[1] Налогового кодекса) ***зарегистрироваться*** в налоговом органе по местонахождению пункта продажи товаров не позднее предельного срока представления декларации акцизного налога за месяц, в котором осуществляется хозяйственная деятельность. То есть – в нашем случае – не позднее 20.02.2015 г.

Государственная фискальная служба вообще оригинально разъяснила порядок регистрации плательщиков акцизного сбора: “… регистрация контролирующими органами таких плательщиков, как плательщиков акцизного налога осуществляется **автоматически при представлении ими декларации по акцизному налогу в контролирующие органы, которые обслуживают административно-территориальные единицы, на которых расположены пункты продажи подакцизных товаров. “**

Стоит поспешить? .. И значит ли это то, что отчетность следует подавать к тому налоговому органу, где находится подразделение по продаже подакцизных товаров?

Спешить стоит о-о-очень медленно. Ведь нормативно не установлен самого порядка регистрации на 15.01.2015 г. То

есть: форма и содержание заявления, способ представления и тому подобное. Следовательно, необходимо с регистрацией несколько подождать. Тем более отчетности.

Второе «но» – как определить объем продаж, если отсутствует порядок пооперационной фиксации в торговле, РРО не применяется? Налоговики на это скажут, что определить объем продаж не будет сложно, ведь есть все возможности выяснить, какой объем у поставщика был приобретен и задокументирован самим поставщиком. Для этого достаточно провести налоговую встречную сверку. С другой стороны – это только теория, ведь приобретение пива у поставщика – это далеко не продажа конечному потребителю. Между приобретением и продажей знак равенства не стоит хотя бы из-за наценку, складские остатки, собственное потребление, естественной убыли, бой тары и тому подобное. И представителям фискального органа, пока предприниматели-упрощенцы не применяют РРО, придется приложить невероятно много усилий, чтобы определить реальную цену и объемы продаж подакцизных товаров.

В любом случае необходимо тщательное налоговое планирование для оптимизации налоговых обязанностей. Именно в этом специалисты Компании «Виктория» готовы помочь заказчикам. Телефон для предварительных консультаций: 095-595-77-77, эл. почта: office@vg.ua

Компания «Виктория»