Акцизний податок 5% – проблема для підприємців на спрощеній системі оподаткування

Отже, в чому суть так званої «пивної» та «мастильної» проблеми. За існуючими податковими нормами платник єдиного податку може здійснювати роздрібний продаж таких товарів не застосовуючи РРО (поки ще), вести спрощений облік зазначених операцій. Саме так сьогодні працюють більшість невеликих магазинів, закладів громадського харчування.

Але з 1 січня 2015 року, у зв'язку з податковою реформою, підприємці, що продають у роздріб зокрема столові вина, пиво, мастильні тощо автоматично попадають в категорію платників акцизного збору (пп. 213.1.9. ПКУ).

Якщо детальніше, то згідно п. 215.1 ст. 215 ПКУ до підакцизних товарів належать:

- *спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво;*
- *тютюнові вироби, тютюн та промислові замінники тютюну;*
- *нафтопродукти, скраплений газ;*
- *автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли.*

Розмір акцизного податку встановлено підпунктом 215.3.10 кодексу, – у відсотках від вартості продажу, – 5 відсотків. Щоправда, формально для цього потрібне ще рішення відповідної місцевої ради.

Однак, станом на сьогодні більшістю місцевих рад розмір акцизного податку не встановлено. Законодавець передбачив і це, підступно встановивши в пп. 12.3.5 ПКУ, що *«…у разі якщо*

сільська, селищна або міська рада не прийняла рішення про встановлення акцизного податку в частині реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів, такі податки до прийняття рішення справляються виходячи з норм цього Кодексу із застосуванням їх мінімальних ставок…».

Тому сплати акцизу просто уникнути неможливо. *Акцизний податок за суттю нагадує гібрид туристичного збору й збору на розвиток виноградарства та хмелярства, щоправда вп'ятеро вищий.* Аналогічно й з поданням звітності та сплатою податкового зобов'язання – такий обов'язок закріплено за платниками акцизного податку ***щомісячно***.

Проте, і це ще не все. Адже законослухняному платнику акцизного збору ще треба (згідно пп. 212.3.1[1] Податкового кодексу) ***зареєструватись*** в податковому органі за місцезнаходженням пункту продажу товарів не пізніше граничного терміну подання декларації акцизного податку за місяць, в якому здійснюється господарська діяльність. Тобто – в нашому випадку – не пізніше 20.02.2015р.

Державна фіскальна служба взагалі оригінально розяснила порядок реєстрації платників акцизного збору: "…реєстрація контролюючими органами таких платників, як платників акцизного податку здійснюється **автоматично при поданні ними декларації з акцизного податку до контролюючих органів, які обслуговують адміністративно-територіальні одиниці, на яких розташовано пункти продажу підакцизних товарів.**"

Варто поспішити?.. І чи значить це те, що звітність слід подавати до того податкового органу, де знаходиться підрозділ з продажу підакцизних товарів?

Спішити варто ду-уу-у-же повільно. Адже нормативно не встановлено самого порядку реєстрації на 15.01.2015р. Тобто: форма та зміст заяви, спосіб подання тощо. Отже, необхідно з реєстрацією дещо зачекати. Тим більше зі звітністю.

Друге «але» – як визначити обсяг продажу, якщо відсутній порядок пооперaційної фіксації в торгівлі, РРО не застосовується? Податківці на це скажуть, що визначити обсяг продажу не буде складно, адже є всі можливості з'ясувати, який обсяг у постачальника був придбаний та задокументований самим постачальником. Для цього достатньо здійснити податкову зустрічну звірку. З іншої сторони – це тільки теорія, адже придбання пива у постачальника – це далеко ще не продаж кінцевому споживачу. Між придбанням і продажем знак рівності не стоїть хоча б через націнку, складські залишки, власне споживання, природній убуток, бій тари тощо. І представникам фіскального органу, доки підприємці-спрощенці не застосовують РРО, доведеться докласти неймовірно багато зусиль, щоб визначити реальну ціну та обсяги продажу підакцизних товарів.

В будь-якому випадку необхідне ретельне податкове планування для оптимізації податкових обов'язків. Саме в цьому фахівці Компанії «Вікторія» готові допомогти замовникам. Телефон для попередніх консультацій: +38(050)-404-87-30, ел. пошта: office@vg.ua

Компанія «Вікторія»