На практике могут применяться следующие конкретные способы оптимизации НДС:

* Разделение и вывод производства продукции, предназначенной для реализации в розницу и мелким оптом без НДС, на субъектов льготного налогообложения (СЛН);
* Реализация продукции в розницу и мелким оптом без НДС через СЛН с использованием трансфертного ценообразования;

Реализацию некоторых из этих способов рассмотрим на примере реального производственно-торгового холдинга из нашей практики.

Финансовая диспозиция

Первоначально холдинг представлял собой хаотический конгломерат юридических лиц и предпринимателей. Он занимался следующими видами деятельности:

* Фабрика производство и реализация тары;
* Завод новый проект, производство текстиля из давальческого сырья;
* Торговый дом Завода работает по давальческой схеме: закупает необходимое сырье, передает его Заводу и реализует готовую продукцию;
* Розница магазин, оформленный на индивидуального предпринимателя на упрощенной системе налогообложения (УСН). Предприниматель является комиссионером девяти сменяющих друг друга предпринимателей-комитентов (также на УСН);
* Общественное питание столовые для рабочих, оформленные на предпринимателя, применяющего УСН.

Все элементы холдинга, кроме индивидуальных предпринимателей, находились на общей системе налогообложения (ОСН). НДС платили «по оплате». Причем анализ показал, что продукция обоих производств Фабрики и Завода частично реализовывалась покупателям, не нуждающимся в НДС.

Попытки оптимизировать налогообложение здесь видны только в розничном блоке (применяется упрощенная, а не общая система налогообложения). Структура же товарно-финансовых потоков холдинга была неоптимальна.

Во-первых, не было единого центра управления, контроля и аккумулирования прибыли. Результат-отсутствие контроля.

Во-вторых, используя давальческую схему отношений между Заводом и Торговым домом, холдинг платил даже большие налоги, чем платил бы один Завод без такой схемы. Дело в том, что Торговый дом выкупил все основные средства Завода у их прежнего собственника и имел положительное сальдо по расчетам с бюджетом по НДС. У Завода основные затраты приходились на фонд оплаты труда и СН, а вычеты по налогу были минимальны. Поэтому со всей стоимости своих услуг он платил НДС в бюджет. Торговый дом принимал предъявленные ему Заводом суммы налога к вычету, но из-за значительного положительного сальдо по НДС они пропадали

ВЫВОД:

Нужен единый центр

При оптимизации структуры холдинга стоит две основные задачи.

Во-первых, создание управляющей компании, контролирующей все финансовые потоки и аккумулирующей прибыль холдинга.

Во-вторых, налоговое планирование. Далее рассматриваются предложения только в части оптимизации НДС, хотя заметим, что они также дают и экономию КПН.

В результате подробного анализа холдинга была разработана оптимальная схема договоров и товарно-финансовых потоков В частности, основные предложения по рационализации структуры холдинга и оптимизации НДС сводились к следующему:

* Создание в составе холдинга Управляющей компании, которой передаются функции Торгового дома;
* Использование розницы и мелкого опта без НДС;
* Как дополнительный вариант разделение обоих производств на два предприятия (плательщик НДС и неплательщик), необходимое для того, чтобы перевести часть оборотов на режим без НДС.

Кратко опишем предлагаемую схему

* Управляющая компания закупает все ТМЦ. Затем сырье и материалы она реализует Фабрике и Заводу, а товары для перепродажи с минимальной наценкой продает предпринимателю. Он за наличный расчет поставляет товары одному из девяти предпринимателей, использующих УСН. Далее они передаются на реализацию «розничному» предпринимателю-комиссионеру (также на УСН).
* Часть своей продукции, предназначенную для продажи в розницу и мелким оптом без НДС, Фабрика и Завод продают по минимальным ценам предпринимателю и далее по описанной выше схеме. Остальную продукцию они реализуют Управляющей компании с минимальной рентабельностью.
* Управляющая компания получает все денежные средства за реализованную продукцию и перераспределяет их в рамках холдинга. Для этого используется система договоров поставки (с НДС), займа и купли-продажи ценных бумаг (без НДС). Договоры без НДС могут заключаться не напрямую, а через посредника, который может действовать как за свой счет, так и за счет Управляющей компании.
* Для регулирования рентабельности в рамках холдинга Управляющая компания заключает с основными предприятиями договоры на оказание им услуг с гибким механизмом определения цены, а также может получать проценты по предоставленным займам.

Экономия и отсрочка НДС достигаются в схеме прежде всего за счет использования розницы то есть закупки с НДС товаров, реализуемых затем без НДС. При этом максимальная прибыль (добавленная стоимость) остается у предпринимателя, (неплательщик НДС). Немаловажным фактором является то, что все финансовые потоки аккумулируются в одном подразделении холдинга Управляющей компании. Кроме того, оперативно регулируются и перераспределяются денежные потоки с НДС и без (займы, взносы в уставный капитал).