



Высшая
школа
бизнеса

Бухгалтерский учёт
Финансовый менеджмент

0056-1-1

Н.А. Канищева, Ю.С. Леевик, Е.А. Окомина

НАЛОГОВАЯ САГА О ВЫРАЩИВАНИИ МИКРОЗЕЛЕНИ MIGRE

Данный учебный кейс разработан Натальей Андреевной Канищевой (доцент кафедры цифровой экономики и управления Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого), Юлией Сергеевной Леевик (доцент департамента финансового менеджмента Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ), Екатериной Анатольевной Окоминой (доцент кафедры цифровой экономики и управления Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого).

По вопросам доступа к материалам из Коллекции учебных кейсов Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ просьба обращаться по адресу электронной почты: cases@hse.ru или через форму обратной связи на сайте: <https://gsb.hse.ru/csc>

© Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2024 г.

*Мал золотник, да дорог.
Русская пословица*

Утром 18 ноября 2023 года, когда Максим отправился на охоту, в воздухе витало что-то непонятное и тревожное. Он чувствовал, что погода меняется в худшую сторону, и это еще больше его напрягало. Все мысли были сосредоточены на том, чтобы найти цель и сделать точный выстрел. Но, несмотря на опыт и мастерство, Максим ощущал, что что-то идет не так. Он смотрел в прицел своего охотничьего ружья и не видел перед собой цели.

Все его мысли были заняты вчерашним телефонным звонком. Приятный женский голос произнес: «Добрый день, с кем я могу поговорить по поводу долгосрочного сотрудничества по поставке микрозелени в сеть ресторанов и отелей Санкт-Петербурга? Я ведущий менеджер сети Ольга».

Максим ответил:

– Здравствуйте, Ольга! С вами говорит директор компании «Migre». Меня зовут Максим, и я буду рад обсудить с вами все вопросы.

Ольга рассказала, что владельцы ресторанов хотели бы покупать именно продукцию АгроТех Компании «Migre», так как она существенно отличается по качеству от той, которую они используют сейчас. Объемы еженедельных поставок заинтересовали Максима. Это позволит ему существенно увеличить рынок сбыта, расширить бизнес и ассортимент выращиваемых культур, то есть по сути все то о чем он так давно мечтал, но не было необходимых средств. Казалось мечты начинали сбываться, но... Ольга сообщила, что они работают на общей системе налогообложения и заинтересованы в возмещении НДС. Это принципиально меняло картину, АгроТех Компания «Migre» работала на упрощенной системе налогообложения с объектом налогообложения «доходы минус расходы».

В НАЛОГОВЫХ ЛАБИРИНТАХ БИЗНЕСА

Охота для Максима была не просто хобби, а частью его жизни ещё с детства. Его отец был опытным охотником и приучал сына к «мужским играм» с самой ранней поры. На охоте ошибок не прощают, поэтому мужчина уже с юности умел очень быстро принимать и взвешивать любые решения.

Максим быстро прокрался сквозь заросли камыша. Взлетела небольшая стайка уток. Ориентируясь на звук, Максим прицелился и нажал на курок. Две утки упали, Максим почувствовал облегчение и гордость за свой успех. Он понял, что даже в самых трудных моментах нужно верить в свои силы: решение было принято.

В понедельник 20 ноября 2023 года Максим вызвал главного бухгалтера Елену и пояснив сложившуюся ситуацию сказал: «Елена, я Вам поручаю сделать расчет налоговой нагрузки при разных налоговых режимах. Надо посмотреть, что нам будет выгодно в сложившихся условиях, тем более сейчас самое время для подачи налогового уведомления об изменении налогового режима». Другого выхода у Максима не было. Надо срочно решать, как быть дальше.

Бухгалтер ответила:

– Нам абсолютно не выгодно менять используемую систему налогообложения – упрощенную, причем у нас оптимальный вариант – «доходы минус расходы». Давно известно, что при больших расходах выгоднее использовать объект налогообложения «доходы минус расходы», и налог с разницы всегда будет меньше, чем налог с доходов, даже если используется максимальный 50% вычет.

Елена была явно раздражена. Она привыкла работать на УСН. Здесь ей все было ясно и понятно. Работать с НДС и находиться под постоянным контролем налоговой службы ей абсолютно не хотелось.

Максим знал Елену не первый год и сразу понял, что она серьезно озабочена предстоящими изменениями:

– Елена, мы с Вами работаем давно, и мне будет жаль потерять такого опытного и дальновидного бухгалтера. Тем более, Ваша позиция в организации, несомненно, станет более сильной, так как мы вынуждены будем не только выделить в бухгалтерию дополнительную штатную единицу, но и рассмотреть возможность увеличения окладов в открывающихся реалиях.

Елена глубоко вздохнула, и по появившемуся блеску в ее глазах Максим понял, что это совсем не «холостой выстрел».

ВКУСНЫЕ ПОЛЕЗНОСТИ

Современное человечество уделяет огромное внимание правильному и здоровому питанию. Люди стремятся включать все больше свежих овощей и зелени в свой рацион. Производство микрозелени – это процесс выращивания молодых растений (обычно зерновых, трав и овощей) до стадии развития, когда они имеют всего несколько листочков. Микрозелень обладает высокими питательными свойствами, она богата витаминами, минералами и антиоксидантами, что делает ее очень популярным продуктом. По составу микрозелень примерно в 2–3 раза питательнее проросших семян, так как несколько недель растет в земле, преумножая свою ценность энергией почвы, солнечными лучами и обильным поливом. Выращивание микрозелени – бизнес, который требует небольших инвестиций и может быть прибыльным благодаря высокому спросу на здоровые и экологически чистые продукты.

Группа компаний Migre, в которую входит ООО «Эволюция бизнеса» и ИП Анищенко Максим Юрьевич, – современное локальное производство экологических продуктов сегмента HORECA и правильного питания, расположенное в первой столице Руси, – Великом Новгороде. Сегодня на ферме микрозелени создается продукт, который помогает жителям городов ощутить всю силу натуральных витаминов и полезных веществ.

В ООО «Эволюция бизнеса», образованном в 2017 году, в настоящее время осуществляется производство и реализации домашних мини-ферм по выращиванию микрозелени. Максим сам спроектировал и собрал первую мини-ферму, рассчитанную на небольшую семью. Потом выпустил вторую версию фермы, в

которой можно разместить большое количество контейнеров с проростками. 03 ноября 2022 года было зарегистрировано ИП Анищенко Максим Юрьевич с целью разделения бизнеса. В ИП с момента регистрации по настоящее время ведется совершенствование уже используемой технологии выращивания микрозелени, ее производство и реализация.

ИГРА ВДОЛГУЮ

Ассортимент новгородской фермы поражает своим разнообразием, бизнесмен выращивает более двадцати видов микрозелени. Идея создания бизнеса по производству микрозелени у Максима Анищенко зародилась в новогодние каникулы 2017 года, когда его угостили этим набирающим популярность полезным продуктом. Уже в июле 2018 года Максим получил первый урожай, от которого его семья была в восторге. После того, как близкие оценили вкус продукции, Максим предложил микрозелень одному из новгородских ресторанов. Качество побегов было высоко оценено, и предприниматель успешно договорился о регулярных поставках.

Агробизнес Максима с 2018 года значительно вырос. Если первые всходы начинались в собственной квартире, то уже через пару месяцев он арендовал приспособленное помещение, а с февраля 2020 года переехал на новую производственную площадку, полностью соответствующую требованиям производства микрозелени.

В феврале 2023 года агроном в очередной раз сообщил Максиму, что застал в производственных помещениях визитеров, которые с любопытством рассматривали стеллажи с микрозеленью, фотографировались на фоне растений и задавали бытовые вопросы по технологии выращивания. Это было уже не в первый раз, очень многие хотели «позаимствовать» технологию выращивания микрозелени, которую Максим с таким трудом, методом долгих проб и ошибок разработал и постоянно совершенствовал на протяжении последних трех лет. Максим всегда боролся за качество. Его продукт (срез микрозелени), в отличие от большинства других, был не только полезным, но и долго сохранял товарный вид, не требуя дополнительных затрат со стороны покупателей. Это было его главным преимуществом, что достигалось именно за счет технологии выращивания. Подобных технологий на территории Новгородской области не было ни у кого. В сознании Максима четко отложилась мысль: «Надо срочно искать другое место для производства. Устраивать «демонстрационные залы» из производственных помещений не входило в его планы.

В марте 2023 года агроферма «Migre» стала резидентом и арендатором технопарка «Трансвит», что дало не только дешевую аренду, но и возможность вполне обоснованно использовать часть занимаемых площадей для опытного поля микрозелени. Были и другие преимущества от новой локации предприятия: резиденты «Трансвита» получали полное освобождение от налога на имущество, при УСН платили пониженную до 2% налоговую ставку, а при общей системе налогообложения имели сниженный налог на прибыль в региональный бюджет 13,5% вместо 17%.

Начиная бизнес, Максим даже не задумывался о льготах и перспективах технопарков, однако уже через год после начала работы по выращиванию микрозелени, он выполнил просьбу своего знакомого, изготовив для того, по своей, уже по отработанной технологии, небольшой комплект оборудования для этого вида бизнеса. Фотографии комплекта Максим сделал частью своего стенда на сельскохозяйственной выставке. Неожиданно к нему стали активно поступать заказы на подобные комплекты. Максиму срочно пришлось не только изучать законодательство об авторских правах, но и изменить в ООО «Эволюция бизнеса» основной вид деятельности на «научные исследования и разработки в области естественных и технических наук». Создание научно-технологического предприятия позволило Максиму стать арендатором в технопарке «Трансвит», открыть там не только производство мини-ферм, но и перевести часть мощностей своего агронаправления, которые стали активно использоваться в качестве испытательной площадки для совершенствования технологий. Перспективы открывались все более объемные, и Максим уже задумывался над собственной учебной площадкой, которая облегчит старт для новых предпринимателей.

ВАРИАНТЫ ОПТИМИЗАЦИИ

После того как Максим поручил Елене провести расчет налоговой нагрузки при различных налоговых режимах, она принялась за работу, но в ее голове уже начали появляться мысли и сомнения. Работа с НДС и переход на основную систему налогообложения выглядели как серьезный шаг, который мог изменить не только бухгалтерские процессы, но и требовал бы больше ответственности и внимания к деталям.

С одной стороны, Елена понимала, что возможность увеличить рынок сбыта и расширить бизнес для Максима была уникальной, и это могло помочь воплотить его давнюю мечту в жизнь. С другой стороны, страх перед неопытностью в новом налоговом режиме и постоянным контролем налоговой службы создавали внутреннюю борьбу и дилемму.

Пока Елена занималась расчетами, в ее голове кружились вопросы: стоит ли рисковать? Каковы последствия перехода на общую систему налогообложения для бизнеса Максима? Стоит ли бросать знакомую и комфортную среду работы на УСН?

Еще больше Елену угнетало то, что по сути придется вести расчеты по двум фирмам: ООО «Эволюция бизнеса» и ИП Анищенко Максим Юрьевич. Да и направления их деятельности, прежде всего, нужно было уточнить. Елена подняла учредительные документы. И в ООО «Эволюция бизнеса», и в ИП Анищенко Максим Юрьевич был зарегистрирован основной вид деятельности: научные исследования и разработки в области естественных и технических наук, без которого размещаться на территории Технопарка «Трансвит» было невозможно. Но предусмотрительный Максим внес еще целый ряд дополнительных видов деятельности, которые касались специфики сельскохозяйственного производства. Это выращивание прочих однолетних культур и семян масличных культур, выращивание рассады и др.

ИП Анищенко Максим Юрьевич вполне обоснованно использовал часть занимаемых площадей для выращивания микрозелени с последующей ее продажей, применяя собственные научно-исследовательские разработки. Выручка от продажи микрозелени составляла 80%. Основным источником дохода для ООО «Эволюция бизнеса» являлось производство и продажа мини-ферм, технология которых также была разработана Максимом.

С каждым часом напряжение росло. Елена чувствовала, что ее внутренний конфликт усиливается. Она фактически столкнулась с выбором между личным комфортом и желанием поддержать бизнес Максима в росте и развитии. Да еще и с НДС надо было разбираться. В ООО «Эволюция бизнеса» из общей суммы затрат за вычетом заработной платы и страховых взносов 84% покупок облагалось НДС по ставке 20%. Остальные поставки НДС не облагались, так как организации, с которыми уже давно сотрудничает Максим работали без НДС.

У ИП была другая ситуация. Мало того, что ряд приобретенных услуг от сторонних компаний НДС вообще не облагался, так еще и в силу специфики сельскохозяйственной деятельности здесь был и десятипроцентный, и двадцатипроцентный «входящий» НДС.

Это означало, что Елене необходимо было тщательно проанализировать структуру операций, облагаемых и не облагаемых НДС, и адаптировать стратегию учета НДС к специфике каждого вида деятельности.

Максим постоянно работал над совершенствованием технологии выращивания микрозелени. У него было много перспективных исследований по корректировке уже используемой собственной технологии и разработке принципиально новых направлений в этой области. Но на реализацию задуманного требовались дополнительные денежные средства, а свободных ресурсов у Максима не было. Он пытался рассмотреть все возможные источники финансирования, постоянно изучая различные варианты поддержки малого бизнеса с получением безвозмездных средств или под низкий процент. Существовала высокая вероятность выиграть грант по Федеральной программе «СТАРТ» <https://mb53.ru/biznesu/innovatsii/programma-start/> со значительным объемом денежных поступлений, что позволило бы Максиму воплотить все задуманное, но для этого предприятие должно быть зарегистрировано не более двух лет с даты подачи заявки на конкурс. Если же подавать заявку в качестве физического лица, то в случае победы в конкурсе потребуются создание юридического лица. Максим недавно обсуждал этот вопрос с Еленой.

Елена снова задумалась. Потенциальному крупному покупателю нужно, чтобы с ним работала компания – плательщик НДС... Предприятие должно быть зарегистрировано не более двух лет назад... У Елены даже голова закружилась от желания немедленно предложить Максиму создать еще одно ООО на ОСН и передать туда реализацию микрозелени по наметившемуся контракту. Однако, она не была бы хорошим бухгалтером, если бы не знала о подводных камнях такой «оптимизации». Налоговая инспекция прямо называла этот путь «дроблением» бизнеса, угрожая штрафом и доначислением налогов тем, кто видимостью действий нескольких лиц прикрывает фактическую деятельность одного налогоплательщика. У небольшой группы малых предприятий такую «оптимизацию» могут и не заметить, но письмо ФНС России от 11.08.2017 № СА-4-7/15895@ если не совсем

перечеркивало подобную возможность, то заставляло быть предельно внимательным уже на этапе выбора учредителей и подготовки устава любого нового юридического лица.

Елена окончательно поняла, что перспективы остаться в «уютной гавани УСН» для Максима и его бизнеса, с которым и Елена связывала свое будущее, растаяли окончательно, и ей придется осваивать уже совсем иной уровень профессии бухгалтера. Придется не просто разносить по счетам результаты совершенных хозяйственных операций нескольких субъектов бизнеса, но и ежедневно учитывать множество различных факторов, обуславливающих их индивидуальную работу и совместную деятельность в группе. Сейчас решение будет зависеть от Максима, которому она должна предоставить максимально полную информацию о возможных путях развития.

МЕНЯТЬ ИЛИ НЕ МЕНЯТЬ?

Елена понимала, что каждый выбор несет свои последствия, и важно взвесить все аспекты перед принятием окончательного решения. Борьба между желанием сохранить устойчивость и готовностью к переменам наполнила ее сердце сложными эмоциями, требующими вдумчивого и взвешенного ответа.

Дни становились все более напряженными, время поджимало, ведь важно было принять решение и подготовить необходимые документы перед подачей налогового уведомления об изменении налогового режима. Елене предстояло выбрать между безопасностью привычного и понятного режима и потенциальными выгодами для компании в долгосрочной перспективе с учетом масштабирования бизнеса.

Сквозь внутренние сомнения и трудности, Елена понимала, что настал момент принятия решения, которое могло повлиять не только на бухгалтерские процессы, но и на будущее развитие и успех бизнеса Максима. Елена еще раз посмотрела на цифры своих расчетов. Вдруг она вспомнила, что совсем недавно на курсах повышения квалификации она познакомилась с коллегой, предприятие которой работало на специальном налоговом режиме – едином сельскохозяйственном налоге. Она быстро нашла ее номер и позвонила.

В среду на столе у директора лежал анализ всех возможных вариантов по системам налогообложения для каждой составляющей его бизнеса. Максим удивленно взглянул на Елену. Она, действительно, была профессионалом высокой квалификации. Теперь решение предстояло принять ему.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Таблица 1. Основные финансовые показатели деятельности ООО «Эволюция бизнеса», тыс. руб.

Показатель	31.12.2021 г.	31.12.2022 г.	31.12.2023 г.
Основные средства	157	-	-
Запасы	205	4	-
Дебиторская задолженность	148	584	421
Денежные средства	136	81	141
Нераспределенная прибыль	590	400	212
Кредиторская задолженность	38	251	332
Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Выручка	1780	2323	602
Себестоимость продаж	1530	2212	790
Прибыль (убыток) от продаж	250	111	(188)
Прочие расходы	14	13	6
Прибыль (убыток) до налогообложения	236	98	(194)

Источник: создано авторами на основе материалов Государственного информационного ресурса бухгалтерской (финансовой) отчетности: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/10175345>

Таблица 2. Финансовые показатели деятельности ИП Анищенко Максим Юрьевич, тыс. руб.

Показатель	31.12.2023 г.
Основные средства	-
Запасы	125
Дебиторская задолженность	298
Денежные средства	83
Кредиторская задолженность	145
Показатель	2023 г.
Выручка	9105
Себестоимость продаж	7739
Прибыль (убыток) от продаж	1366

Источник: создано авторами на основе первичных данных ИП Анищенко Максим Юрьевич.

Таблица 3. Состав затрат ИП Анищенко Максим Юрьевич за 2023 год, тыс. руб.

Показатель	Сумма
Затраты на оплату труда	960
Страховые взносы	389
Семена и посадочный материал, в т.ч. НДС 10%	217
Материальные ценности, работы и услуги сторонних организаций, в т.ч. НДС 20%	4831
Материальные ценности, работы и услуги сторонних организаций без НДС	1342

Источник: создано авторами на основе первичных данных ИП Анищенко Максим Юрьевич.