

*Махиянова Юлия Илдаровна,  
студентка 4 курса очной формы обучения группы ОИ22-О-СПЕЦ-2  
Оренбургский институт (филиал) федерального государственного  
автономного образовательного учреждения высшего образования  
«Московский государственный юридический университет имени О.Е.  
Кутафина (МГЮА)»  
Россия, г. Оренбург*

*Научный руководитель: Кузьмина Мария Вячеславовна,  
к.ю.н., доцент кафедры теоретико-правовых и исторических наук  
Оренбургский институт (филиал) Федерального государственного  
автономного образовательного учреждения высшего образования  
«Московский государственный юридический университет имени О.Е.  
Кутафина (МГЮА)»  
Россия, г. Оренбург*

## **ПОВЫШЕНИЕ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ (НДС) И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

*Аннотация:* В статье рассматривается влияние повышения ставки налога на добавленную стоимость (НДС) на деятельность индивидуальных предпринимателей (ИП). Анализируются возможные последствия изменения налоговой нагрузки на финансовые показатели ИП, их конкурентные позиции на рынке и поведение потребителей. Особое внимание уделяется адаптации предпринимателей к новым условиям, включая перестройку бизнес-процессов, корректировку ценовой политики и поиск инструментов налоговой оптимизации.

*Ключевые слова:* НДС, налог на добавленную стоимость, индивидуальные предприниматели, налоговое регулирование, повышение

*налоговой нагрузки, финансовые последствия, адаптация предпринимателей, ценовая политика, налоговые риски, налоговое законодательство.*

**Abstract:** *The article examines the impact of the increase in the value-added tax (VAT) rate on the activities of individual entrepreneurs (IPs). It analyzes the possible consequences of the change in the tax burden on the financial performance of IPs, their competitive positions in the market, and consumer behavior. Special attention is paid to the adaptation of entrepreneurs to the new conditions, including the restructuring of business processes, the adjustment of pricing policies, and the search for tax optimization tools.*

**Keywords:** *VAT, value-added tax, individual entrepreneurs, tax regulation, increased tax burden, financial consequences, adaptation of entrepreneurs, pricing policy, tax risks, and tax legislation.*

20 ноября 2025 года Госдума приняла в третьем чтении закон, меняющий налоговую политику в ближайшие годы, а 28 ноября 2025 года его утвердил Владимир Владимирович Путин [3]. Документ содержит масштабные поправки в разные статьи Налогового кодекса [1]. Ключевые изменения касаются НДС, специальных налоговых режимов, налоговых льгот для граждан и бизнеса.

Общую ставку налога на добавленную стоимость (НДС) решено увеличить с 20 до 22%. Повышение налога произошло с 1 января 2026 года [2]. Последний раз базовую ставку меняли Федеральным законом от 3 августа 2018 г. № 303-ФЗ. С 1 января 2019 года ее повысили тоже на 2% (с 18 до 20%) [3]. Очередное повышение уже затронуло большинство сфер бизнеса.

Поправками предусмотрено поэтапное снижение порога доходов для уплаты НДС на УСН. Вместо резкого перехода с 60 млн до 10 млн руб. будет плавное ежегодное снижение лимита. Так, в 2026 году он составит 20 млн руб., в 2027 году – 15 млн руб., а начиная с 2028 года – 10 млн руб. При этом

налогоплательщиков на УСН сразу не будут привлекать к ответственности за непредставление первой декларации при уплате НДС по новым правилам.

Повышение ставки налога на добавочную стоимость представляет собой один из наиболее ощутимых фискальных инструментов, непосредственно воздействующий на финансовые потоки в экономике. Для индивидуальных предпринимателей, чья деятельность зачастую сопряжена с повышенными рисками и ограниченными ресурсами по сравнению с крупными предприятиями, подобная мера имеет многогранные и глубокие последствия.

Эти последствия пронизывают все аспекты хозяйствования: от операционного планирования и ценовой политики до конечной конкурентоспособности на рынке. Внедрение повышенной ставки НДС, по сути, инициирует цепную реакцию [5, С. 483].

Первичным и наиболее очевидным следствием является непосредственное увеличение налоговой нагрузки. Индивидуальный предприниматель, являясь плательщиком НДС, вынужден перечислять в бюджет большие суммы с реализации товаров, работ или услуг. Это ведет к сокращению операционной маржи, особенно в тех сегментах рынка, где возможности для быстрого повышения отпускных цен ограничены жесткой конкуренцией или платежеспособным спросом покупателей. Увеличение суммы налога, подлежащей уплате, напрямую влияет на чистый денежный поток, сокращая объем средств, доступных для инвестирования в развитие бизнеса, закупку нового оборудования или повышение заработной платы сотрудникам.

Далее возникает сложная дилемма, связанная с ценообразованием. Для сохранения рентабельности предприниматель вынужден рассматривать вариант переноса возросшего налогового бремени на конечного потребителя через повышение цен. Однако данный шаг сопряжен с существенными рисками. В условиях эластичного спроса увеличение цены может привести к

снижению объемов продаж и потере части клиентской базы, что в конечном итоге сведет на нет положительный эффект от повышения стоимости товара.

Предпринимателю необходимо проводить тщательный анализ рынка, оценивая поведение конкурентов и готовность потребителей платить больше. В противном случае он рискует оказаться в ситуации, когда повышенная налоговая нагрузка поглощается его собственной прибылью, подрывая финансовую устойчивость предприятия [6, С. 31].

Особую сложность представляет вопрос взаимодействия с контрагентами, также являющимися плательщиками НДС. С одной стороны, увеличивается сумма входного налога, которую предприниматель может предъявить к вычету при закупке сырья, товаров или услуг. Теоретически это должно нивелировать часть негативного эффекта. Однако на практике возникает ряд проблем. Крупные поставщики, обладающие большей рыночной силой, могут оперативно повысить свои цены с учетом новой ставки НДС, в то время как индивидуальный предприниматель, работающий на конечного потребителя, не всегда обладает такой возможностью. Кроме того, усложняется административное бремя: необходимо внимательно следить за корректным оформлением всех документов с новой ставкой, вести отдельный учет операций, если применяются разные ставки налога. Любая ошибка в документации грозит доначислениями, штрафами и пенями, что для малого бизнеса часто критично.

Для предпринимателей, применяющих специальные налоговые режимы (упрощенная система налогообложения, патент), не являющихся плательщиками НДС, последствия носят опосредованный, но не менее значительный характер. Их ключевым преимуществом была именно отсутствие обязанности уплаты данного налога, что позволяло предлагать более низкие цены.

После общего повышения ставки НДС их конкуренты на общем режиме налогообложения будут стремиться поднять цены. В краткосрочной

перспективе это может создать иллюзию выигрыша для «упрощенцев». Однако в среднесрочной перспективе давление окажется с двух сторон. Во-первых, поставщики на ОСНО повысят цены для них, как для конечных потребителей, не имеющих права на вычет НДС, что увеличит себестоимость. Во-вторых, крупные заказчики, являющиеся плательщиками НДС, все чаще будут требовать от них счетов-фактур с выделенным налогом, чтобы применять вычет, вынуждая переходить на общий режим и терять льготы [6, С. 77].

Влияние на денежные обороты и оборотные средства также тяжело переоценить. НДС уплачивается с выручки, часто до того, как покупатель полностью рассчитался с предпринимателем. При повышении ставки этот разрыв между моментом получения дохода и необходимостью перечислить налог может создать кассовый разрыв. Дефицит оборотных средств вынуждает искать дополнительные источники финансирования, что в условиях возможного ужесточения кредитной политики банков (как реакции на макроэкономические изменения) становится дорогим и труднодоступным. Предприниматель оказывается в ловушке между необходимостью платить больше налога и замедлением оборачиваемости капитала.

Таким образом, повышение НДС для индивидуального предпринимателя – это не просто изменение одной строки в налоговой декларации. Это вызов, затрагивающий стратегию ценообразования, управление затратами, отношения с поставщиками и покупателями, а также управление ликвидностью. Успешная адаптация требует не только бухгалтерской грамотности, но и глубокого пересмотра бизнес-модели, поиска внутренних резервов для оптимизации издержек и, возможно, переориентации на те рыночные ниши, где последствия повышения налога могут быть компенсированы за счет добавленной стоимости продукта или лояльности клиентов. В противном случае предприниматель рискует столкнуться со снижением маржинальности и потерей конкурентных позиций.

### Список использованной литературы:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ // СЗ РФ № 31, 03.08.1998, ст. 3824.
2. Федеральный закон от 3 августа 2018 г. № 303-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах»// Собрании законодательства Российской Федерации от 6 августа 2018 г. № 32 (часть I) ст. 5096
3. Федеральный закон от 28 ноября 2025 г. № 425-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу законодательных актов (отдельных положений законодательных актов) Российской Федерации»// Собрание законодательства Российской Федерации, 1 декабря 2025 г. № 48 (часть I) ст. 7236
4. Досье на проект федерального закона № 1026190-8 «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (в части реализации отдельных положений основных направлений налоговой политики) (внесен 29.09.2025 Правительством Российской Федерации)
5. Кацуба, Е. Е. Повышение НДС в 2026 году: все новое - это хорошо забытое старое / Е. Е. Кацуба // Управленческий учет. – 2025. – № 10-2. – С. 483-488.
6. Морозова, К. К. Плюсы и минусы повышения НДС / К. К. Морозова // Студенческий. – 2019. – № 1-3(45). – С. 77-80.
7. Землякова А.В. Повышение налога на добавленную стоимость // Научный вестник Южного института менеджмента. 2018. № 2 (22). С. 31-36.