

УДК 336.02

ПОВЫШЕНИЕ НДС В 2026 ГОДУ: ВСЕ НОВОЕ – ЭТО ХОРОШО ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ**Е.Е. Кацуба**ФКУ ВО «Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний», Рязань,
email: allfinanse@yandex.ru

Аннотация. В статье рассмотрены последствия повышения ставки НДС в 2026 г. с 20% до 22% в части переходного периода (ценообразование в договорах, которые начинают свое действие при одной ставке налога, а завершаются уже при другой). В основе анализа лежит опыт, полученный бизнесом при аналогичном повышении НДС в 2019 г., особое внимание уделено проблеме переходного периода для государственных (муниципальных) закупок. По итогам анализа сформулированы практические рекомендации по ценообразованию в договорах с целью минимизации налоговых рисков.

Ключевые слова: косвенные налоги, НДС, ценообразование, гражданское законодательство, налоговое законодательство, договор, цена договора, государственные (муниципальные) закупки, Минфин России, налоговые риски, минимизация налоговых рисков.

VAT INCREASE IN 2026: EVERYTHING NEW IS GOOD FORGOTTEN OLD**Е.Е. Katsuba**

Academy of Law and Management of the Federal Penitentiary Service, Ryazan, email: allfinanse@yandex.ru

Abstract. The article examines the consequences of raising the VAT rate in 2026 from 20% to 22%, primarily from the perspective of the transition period (pricing in contracts that begin with one tax rate and end with another). The analysis is based on the experience gained by businesses during the similar VAT increase in 2019, with a focus on the transition period for public (municipal) procurement. Based on the analysis, practical recommendations for pricing in contracts have been formulated in order to minimize tax risks.

Keywords: Indirect taxes, VAT, pricing, civil legislation, tax legislation, contract, contract price, public (municipal) procurement, Ministry of Finance of the Russian Federation, tax risks, and tax risk minimization.

Дата поступления статьи в редакцию: 19.11.2025

Дата принятия статьи в печать: 25.12.2025

Введение

Самой значимой новостью в налогообложении с 2026 г., безусловно, стало повышение основной ставки НДС с 20% до 22%. С одной стороны, это вызывает вполне объяснимые опасения по поводу ускорения роста цен в 2026 году, а с другой стороны, бизнес задумывается над проблемами переходного периода для так называемых переходящих контрактов, которые начинаются при одной ставке налога, а потом продолжают уже при другой. И если на первую проблему (угроза ускорения инфляции) мы повлиять не можем, то во втором случае «спасение утопающих», как говорится в известной поговорке, «дело их самих». Рассмотрим же вторую проблему подробно.

Цель исследования

Целями исследования является анализ последствий повышения основной ставки НДС с 20% до 22% для бизнеса в 2026 г., также выработка рекомендаций по снижению налоговых рисков при заключении контрактов в переходном периоде повышения ставки налога.

Материал и методы исследования

Анализ последствий повышения ставки НДС в 2026 г. основан на нормах налогового законодательства России, а также правоприменительной практике применения НДС при предыдущем повышении ставки в 2019 г. В ходе работы использованы методы анализа и синтеза, системно-структурный и формально-логический методы.

Результаты исследования

Повышение основной ставки НДС стало очень непростым решением Правительства России в 2025 г. Во-первых, оно оказалось неожиданным и незапланированным с точки зрения налоговой поли-

тики предыдущего, т.е. 2024 г. Когда принимались решения о повышении налогов в 2024 г., то это было вполне объяснимо и предсказуемо.

Во-вторых, это решение четко указало на сложности в экономике. Действительно, 2025 г. станет годом рекордного дефицита федерального бюджета с момента начала экономического кризиса, т.е. с 2022 г. А если учесть замедление экономического роста (после рекордных показателей 2023 и 2024 гг. – 3,6% и 4,3% соответственно), то становится ясно, что перед Правительством России встала важнейшая задача по выработке новой стратегии экономической политики в условиях экономического кризиса.

Ну и в-третьих, Президентом России это сложное решение о повышении НДС названо как наиболее сбалансированное по сравнению с другими альтернативами. Сбалансированное в том смысле, что, с одной стороны оно должно позволить Минфину России решить проблему бюджетного дефицита, а с другой – должно помочь Банку России справиться с инфляцией, этой важнейшей проблемой экономики современной России.

Для бизнеса повышение основной ставки НДС – это, прежде всего, проблемы переходного периода, которые возникают в переходящих сделках, которые начинаются при одной ставке (20%), а завершаются – уже при другой (22%). Ситуаций возникает много. Например, как быть, если цена договора указана вместе с НДС, а ставка изменилась? Или как оформить возврат товара в текущем году, если он был реализован в прошлом году при прежней ставке НДС?

Однако все не так сложно, как кажется на первый взгляд. В данной ситуации очень хорошо сможет помочь известная поговорка: все новое – это хорошо забытое старое. Несколько лет назад, а именно в 2019 г. мы уже проходили подобное, когда ставка НДС аналогично повышалась – так же на 2%, только с 18% до 20%. Предварительный анализ показывает, что опыт, полученный бизнесом при прохождении переходного периода на рубеже 2018-2019 гг., пригодится практически на 100% сейчас – на рубеже 2025-2026 гг. Такой вывод позволительно сделать, во-первых, потому, что характер поправок в НК РФ в 2025 г. идентичен поправкам в 2018 г., а во-вторых, потому что правоприменительная практика по НДС в данной сфере принципиально не изменилась. При этом стоит учесть, что во втором аспекте необходимо отметить очень интересное, можно даже сказать революционное, постановление КС РФ от 25.11.25 г. № 41-П, которое предложило несколько иной взгляд на проблему изменения ставки НДС в процессе действия договора. Однако в настоящей статье мы не будем анализировать данный судебный акт, прежде всего, потому что КС РФ предписал законодателю скорректировать нормы ГК РФ и НК РФ, а посему лучше всего дождаться того момента, когда будет исполнено волеизъявление высшей судебной инстанции России и только потом уже проанализировать новые юридические реалии.

Рассмотрим опыт изменения основной ставки НДС в 2019 г. Автором ранее уже проводился подробный анализ проблемных вопросов перехода на новую ставку НДС в 2019 г. [9]

Когда бизнес узнал про планы Правительства РФ увеличить ставку НДС с 2019 г., то многие вспомнили похожую ситуацию, которая возникла на рубеже 2003-2004 гг., когда основная ставка НДС была снижена с 20% до 18%. Тогда бизнес столкнулся с весьма сложными проблемами переходного периода. И поэтому, когда власти объявили о том, что ставка НДС вновь будет увеличена, все внимание бизнеса было приковано к ожидаемым поправкам в НК РФ – вспомнит ли Минфин России прошлый опыт проблем переходного периода и учтет ли он это в переходном законе? Однако п. 4 ст. 5 федерального закона от 03.08.18 г. № 303-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах» (далее – Федеральный закон № 303-ФЗ) оказался очень лаконичным: он всего лишь определил момент перехода на новую ставку НДС – это момент отгрузки товара (выполнения работы, оказания услуги) с 01.01.19 г. Никаких норм и правил переходного периода предусмотрено не было. [9]

Как показала практика, основной проблемой для бизнеса стала формула цены контракта по модели «118 руб., в том числе НДС 18 руб.» или же «118 руб., в том числе НДС 18%».

С наступлением 2019 г. и изменением ставки налога встал вопрос: можно ли продавцу изменить цену контракта со 118 руб. до 120 руб. в связи с изменением налогового законодательства? Вся интрига в том, что данная ситуация попадает в поле зрения двух отраслей права: гражданского и налогового. Причем каждый из них смотрит на эту ситуацию по-своему. С точки зрения НК РФ продавец должен предъявлять покупателю дополнительно к цене товара сумму НДС, исходя из действующей ставки налога (п.1 ст.168, п.4. ст.164 НК РФ). А с точки зрения ГК РФ – нельзя менять цену контракта без согласия другой стороны сделки (п.2 ст.242 ГК РФ). Обе отрасли права не видят друг друга, что порождает резонный вопрос для бизнеса: как поступить, какой кодекс исполнять в первую очередь?

Как показывает правоприменительная практика, такие противоречия разрешают, как правило, суды. Так же получилось и в этом случае. В 2014 г. ВАС РФ в своем постановлении от 30.05.14 г. № 33 определил, что приоритет в этой ситуации за ГК РФ, т.е. нельзя изменить цену контракта без согласия второй стороны.

Решение суда вполне обоснованно: ГК РФ – это более глобальный документ, т.к. регулирует основы всей экономической деятельности, нежели НК РФ, который регулирует только налоговые правоотношения. Не зря ведь ГК РФ неофициально именуют экономической конституцией страны.

Согласно п.1 ст. 422 ГК РФ договор должен соответствовать законодательству, действующему на момент его заключения: например, заключая 01.09.18 г. договор на поставку товаров (выполнения работы, оказания услуги) сроком на один год контрагенты вправе указать ставку НДС 18%, т.к. именно она действует на момент заключения договора.

Согласно п.2 ст.424 ГК РФ исполнение договора оплачивается по цене, установленной соглашением сторон, т.е. по какой цене заключен договор, по такой он и должен исполняться. Весьма полезная норма, защищающая стороны договора с точки зрения неизменности цены.

Согласно п.2 ст. 422 ГК РФ, если после заключения договора принят закон, устанавливающий обязательные для сторон правила иные, чем те, которые действовали при заключении договора, условия заключенного договора сохраняют силу, кроме случаев, когда в законе установлено, что его действие распространяется на отношения, возникшие из ранее заключенных договоров. Но Федеральным законом № 303-ФЗ никаких специальных переходных норм для перехода на новую ставку НДС предусмотрено не было.

Проблема в том, что большинство контрагентов в России, видимо, в силу редкости изменения ставки НДС, «привыкли» указывать цену в договоре с НДС. Например, 118 руб., в том числе НДС 18%.

В результате мы имеем картину, когда в соответствии с вышеуказанными нормами ГК РФ у продавца нет оснований в одностороннем порядке изменить цену договора, добавив к ней 2% НДС. Другими словами, если цена договора зафиксирована со всеми входящими в нее компонентами (например, в т.ч. с косвенным налогом НДС), то ГК РФ защищает интересы покупателя, гарантируя ему стабильность цены договора.

Справедливости ради следует отметить, что на помощь покупателю может прийти ст.451 ГК РФ, согласно которой изменение ставки НДС можно квалифицировать как существенное изменение обстоятельств. Однако для того, чтобы продавцу обосновать свое право на изменение цены договора, ему придется доказать, что обстоятельства изменились настолько, что, если бы стороны могли это разумно предвидеть, договор вообще не был бы ими заключен или был бы заключен на значительно отличающихся условиях (п.1 ст.451 ГК РФ). [9]

По мнению автора, в большинстве случаев доказать, что продавец при изменении НДС всего на 2% понесет значительный ущерб, будет весьма проблематично (но такая возможность в принципе не исключается).

Таким образом, при формуле цены договора «Цена, в т.ч. НДС 18%» переход с 01.01.19 г. на ставку НДС 20% создает продавцу проблемы. Он не вправе в одностороннем порядке изменить цену договора и должен будет исчислить НДС уже по новой ставке, причем расчетным методом (п.17 Постановления Пленума ВАС РФ от 30.05.2014 г. № 33 «О некоторых вопросах, возникающих у арбитражных судов при рассмотрении дел, связанных с взиманием налога на добавленную стоимость»).

Выглядеть это будет так:

$$\text{НДС} = 118 \text{ руб.} \cdot 20 / 120 = 19,67 \text{ руб.}$$

$$\text{Цена (без НДС)} = 118 - 19,67 = 98,33 \text{ руб.}$$

А продавец ведь рассчитывал в качестве выручки получить 100,0 руб. В итоге продавец получает на 1,67 руб. или 1,67% со стоимости единицы товара (работы, услуги) меньше. Величина потерь на первый взгляд небольшая, но ведь все зависит от договора. Если это, например, государственный контракт, на который поставщик пошел с минимальной ценой, но рассчитывая на большой объем сделки, то потери рентабельности могут быть весьма существенны и поставить экономическую целесообразность сделки под сомнение.

Вариантов выхода из ситуации у поставщика немного. Лучший вариант конечно – это дополнительное соглашение с покупателем, который согласился бы на корректировку цены с учетом роста ставки НДС. В худшем случае – это воспользоваться п.1 ст.451 ГК РФ и попытаться в судебном порядке рас-

торгнуть договор, аргументируя невозможностью его дальнейшего исполнения. Однако такой вариант следует рассматривать только как крайний, т.к. он потребует временных затрат на судебное разбирательство и чреват потерей клиента. Также остается вариант согласиться со снижением выручки за счет возросшей суммы НДС, а значит и с минимизацией прибыльности сделки.

Рассмотрим эту ситуацию с точки зрения покупателя. Как было показано в нашем предыдущем исследовании, грамотный подход позволяет получить весьма интересные выводы. [9]

На первый взгляд здравый смысл подсказывает, что если поставщик придет с просьбой увеличить цену договора со 118 руб., (в т.ч. НДС 18 руб.) до 120 руб. (в т.ч. НДС 20 руб.), то ему следует отказать, так как это ущемит экономические интересы покупателя. Но более глубокий анализ механизма НДС на самом деле показывает, что это не так. Налоговая нагрузка по НДС налогоплательщика состоит не только из сумм НДС, который уплачивается по декларации, а включает в себя еще и суммы НДС, которые он уплачивает поставщикам ресурсов. И именно здесь кроется необычный вывод. Увеличение суммы НДС при покупке ресурса с одной стороны будет компенсировано уменьшением суммы НДС, подлежащей уплате в бюджет за счет увеличения налогового вычета по НДС с другой стороны. Другими словами, итоговая налоговая нагрузка по НДС покупателя не изменится, произойдет лишь перераспределение платежей во времени. Но, к сожалению, практика показывает, что чаще всего у покупателя срывается вышеуказанный «на первый взгляд здравый смысл», и поставщик получает отказ от корректировки цены со 118 руб. до 120 руб. Поэтому повышение ставки НДС чаще всего все – таки является проблемой поставщика.

Как было указано выше, опыт 2019 г. полностью подходит для ситуации 2026 г., только ставки другие – переход от 20% к 22%. Соответственно, если цена контракта в 2025 г. была указана «120 руб. (в том числе НДС 20 руб.)», а при переходе к 2026 г. покупатель отказался подписывать дополнительное соглашение и скорректировать цену, то продавцу придется из прежней цены выделять НДС уже по новой ставке 22%: $120 \text{ руб.} \cdot 22/122 = 21,64 \text{ руб.}$ Цена же без НДС тогда составит $120 - 21,64 = 98,36 \text{ руб.}$ Потери продавца составят 1,64 руб., которые из его выручки перейдут в НДС, которые придется заплатить в бюджет.

Однако есть способ избежать этой проблемы. Нужно применить иную формулу цены договора: «Цена + НДС в соответствии с НК РФ». ГК РФ дает контрагентам широкую свободу выбора, в том числе и при формировании цены договора.

На примере это будет выглядеть так: «Цена товара 100 руб., плюс НДС в соответствии с НК РФ». И эта формула означает, что в 2018 г. цена товара будет составлять 118 руб. (100 руб. + 18% НДС), а в 2019 г. 120 руб. (100 руб. + 20% НДС), а в 2026 г. – уже 122 руб. (100 руб. + 22% НДС).

В результате мы получаем динамичную формулу цены, адаптированную к изменению ставки НДС. В этом случае у продавца не возникает рисков доплаты НДС за счет собственных средств и необходимости «выяснять отношения» с покупателем.

Таким образом, ключ к решению проблемы переходного периода при изменении ставки НДС – это оптимальная формула цены контракта.

Как показывает практика, формула «Цена, в т.ч. НДС» не является удачной, т.к. провоцирует риски:

1) с методической точки зрения – НДС является косвенным налогом, и продавец согласно п.1 ст.168 НК РФ обязан предъявить покупателю дополнительно к цене товара (работы, услуги) сумму НДС по соответствующей ставке; но сумма НДС не является доходом продавца, а должна быть уплачена в бюджет; поэтому корректно четко разделять выручку и надбавку к ней в виде косвенного налога;

2) с практической точки зрения – в случае изменения ставки НДС одна из сторон договора получает проблему (при повышении ставки – продавец, при понижении ставки – покупатель), в результате которой, например, продавец может понести убытки из-за необходимости уплатить НДС за счет собственных средств.

Применение же в договоре цены по формуле «Цена + НДС в соответствии с НК РФ» позволяет избегать вышеуказанных рисков. Если цена договора зафиксирована в чистом виде без учета косвенных налогов, то ГК РФ также защищает интересы покупателя, гарантируя ему стабильность цены договора, т.е. той величины, которая будет включена у него в затраты. А сумма НДС, являясь переменной компонентой цены может меняться в предусмотренных законодательством случаях. Но это не должно наносить ущерб покупателю, т.к. «входной» НДС идет к вычету, не увеличивая его затраты. Однако стоит оговориться, что такая схема работает только, если покупатель является плательщиком НДС и имеет право на вычет. В противном случае (льготы по НДС, специальные налоговые режимы) положение покупателя становится уязвимым. На это, как раз, и указал Конституционный суд РФ в вышеуказанном постановлении от 25.11.25 г. № 41-П.

Однако рассмотренный выше перечень вариантов формулы цены договора не даст полную картину, если не рассмотреть еще один вариант ценообразования. Это указание цены договора без каких — либо ссылок на косвенные налоги. Например, «цена товара 100 руб.». Из такой формулы цены договора непонятно, есть в составе цены НДС или он должен быть предъявлен сверх цены? И контрагентам придется выяснять этот вопрос.

Особо неприятной эта ситуация может оказаться, если поставщик при заключении договора был освобожден от НДС (например, применяя упрощенную систему налогообложения), а в процессе договора утратил право на данный специальный налоговый режим и обязан перейти на уплату НДС с 1 месяца того квартала, в котором нарушены критерии применения данного налогового режима. Это может стать неожиданным, но весьма неприятным сюрпризом для контрагентов.

Нормы НК РФ не содержат четких правил поведения в данной ситуации. И разобраться в ней можно, только опираясь на вышерассмотренные нормы гражданского законодательства. ГК РФ, защищая интересы покупателя как участника гражданского оборота, гарантирует ему стабильность цены договора. Из этой посылки видимо и исходил Пленум ВАС РФ в своем постановлении от 30.05.2014 г. № 33 «О некоторых вопросах, возникающих у арбитражных судов при рассмотрении дел, связанных с взиманием налога на добавленную стоимость» (п.17), указав, что цена является неизменной в целом, а посему сумма налога, предъявляемая покупателю продавцом, выделяется последним из указанной в договоре цены, для чего определяется расчетным методом.

Другими словами, указание цены договора без всяких ссылок на НДС фактически равнозначна указанию цены без НДС, что опять порождает налоговые риски как в случае с формулой «Цена, в т.ч. НДС».

Выводы

Итак, подведем итоги анализа проблем переходного периода при изменении ставки НДС. По мнению автора, как было показано в предыдущем исследовании, Минфин России в 2019 г. преподал российскому бизнесу своеобразный урок на тему «Правила ценообразования в договоре с учетом норм ГК РФ и НК РФ». Урок получился красивый и наглядный: оптимальная формула цены договора (оговоримся — в большинстве случаев) должна быть «Цена + НДС в соответствии с НК РФ». Иначе возможны налоговые риски [9].

Эта проблема встречается довольно часто, особенно в последнее время:

1) реализация товаров (работ, услуг) по льготной ставке 10%, — периодически бывают случаи пересмотра соответствующих льготных перечней;

2) применение поставщиком специального налогового режима, например, упрощенной системы налогообложения — с «упрощенки» можно «слететь», нарушив какой-либо их критериев, и тогда поставщик будет обязан применить в цене договора ставку НДС; и то, как он будет это делать — выделять из цены или же сверху добавлять — будет зависеть от формулы цены договора.

3) реформа НДС для плательщиков УСН в 2025 г. — теперь плательщик УСН в течение года может менять ставки НДС как перчатки. Начать год он может без НДС, если в 2024 г. имел выручку менее 60 млн. руб., а в течение года перейти на ставку сначала 5%, потом 7%, а в конце года если повезет и бизнес растет как на дрожжах, то «слететь» с УСН и перейти уже на ставку 20% (с 2026 г. — уже 22%).

Таким образом, важные уроки, которые извлекли контрагенты в 2019 г. — при повышении ставки НДС с 18% до 20% — оказались очень кстати и в 2026 г. — уже при повышении ставки до 22%. Поэтому крайне важно при заключении контракта правильно определить его цену, прежде все с учетом особенностей применения НДС. И сделать это желательно в процессе его обсуждения и заключения, чтобы потом не бегать на поклон к контрагенту с проектом дополнительного соглашения.

И еще один важный аспект изменения ставки НДС, который нельзя упустить — если контракт заключен в рамках ФЗ от 05.04.13 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — ФЗ № 44-ФЗ)

Данный закон весьма строго стоит на страже государственных и муниципальных интересов и исповедует принцип твердой цены такого контракта. Он не допускает возможности изменения цены контракта в случае изменения налогового законодательства, как в нашем случае — изменения ставки НДС. Такая строгость закона поставила поставщиков товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в 2019 г. в очень сложное положение. Можно даже смело сказать, что они могли стать заложниками этого закона. Ведь покупатель, например, государственное или муниципальное учреждение даже при всем желании не вправе был бы заключить дополнительное соглашение к такому контракту, чтобы скорректировать цену контракта на сумму возросшего НДС.

Ситуация разрешилась буквально в последний момент — благодаря выходу ФЗ от 27.12.2018 г. № 502-ФЗ, которым в ст.112 ФЗ № 44-ФЗ был введен п.54, согласно которому контрагенты получили возможность до 01.10.19 г. заключить дополнительное соглашение и скорректировать цену контракта (заключенного до 01.01.19 г.) в пределах увеличения в ставки НДС в отношении товаров, работ, услуг, приемка которых осуществляется после 1 января 2019 года, если увеличенный размер ставки НДС не был предусмотрен условиями контракта.

Данная норма просуществовала до конца 2021 г. и затем утратила силу уже за ненадобностью. Вполне логично ожидать такого переходного правила и для 2026 г. Однако на момент подготовки данной статьи подобное правило пока не появилось. Полагаем, что поставщики товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд ждут его с нетерпением.

Таким образом, повышение в 2026 г. основной ставки НДС с 20% до 22% не должно создать для бизнеса непреодолимых проблем — прежде всего потому, что есть опыт прохождения переходного периода при аналогичном повышении основной ставки НДС в 2019 г. Исключение пока — это участники контрактов, заключенных в рамках ФЗ № 44-ФЗ, которые ожидают специальную переходную норму в вышеуказанный закон по аналогии с 2019 г.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) [Текст]: Федер. закон: [от 30 ноя. 1994 г. № 51-ФЗ] // Собр. законодательства Рос. Федерации. 1994. № 32, ст. 3301.
2. Налоговый кодекс РФ (часть вторая) [Текст]: Федер. закон: [от 5 авг. 2000 г. № 117-ФЗ] // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2000. № 32, ст. 3340.
3. 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 [Текст]: Федер. закон: [от 28 ноя. 2025 г. № 425-ФЗ] // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2025. — № 48 (часть I), ст. 7236.
4. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах [Текст]: Федер. закон: [от 03 авг. 2018 г. № 303-ФЗ] // Собр. законодательства Рос. Федерации. — 2018. — № 32 (часть I), ст. 5096.
5. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Текст]: Федер. закон: [от 05 апр. 2013 г. № 44-ФЗ] // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2013. № 14, ст. 1652.
6. По делу о проверке конституционности пунктов 1 и 2 статьи 424 Гражданского кодекса Российской Федерации, пункта 1 статьи 168 Налогового кодекса Российской Федерации, подпункта «а» пункта 1 статьи 1 Федерального закона от 31 июля 2020 года N 265-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» в связи с жалобой публичного акционерного общества «Банк ВТБ» [Электронный ресурс]: постановление Конституционного Суда РФ [от 25 ноя. 2025 г. № 41-П].
7. О некоторых вопросах, возникающих у арбитражных судов при рассмотрении дел, связанных с взиманием налога на добавленную стоимость [Текст]: постановление Пленума ВАС РФ: [от 30 мая 2014 г. № 33] // Вестник ВАС РФ. 2014. № 7.
8. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 29.02.2024 г. «Послание Президента Федеральному Собранию» // Российская газета. № 46. 01.03.2024.
9. Кацуба, Е.Е. Повышение ставки НДС в 2019 году: полезные уроки // Экономика и предпринимательство. 2020. № 5. С. 267-269.