



Что Алексей Кудрин предлагает изменить в федеральном бюджете **СТР. 3**

Стоит ли ждать краха перемирия в торговой войне США и Китая **СТР. 2**

Как компании снижают НДС и на чем их «ловят» налоговые органы **СТР. 10**

Снизит ли совет директоров Банка России ключевую ставку на этой неделе **СТР. 13**

www.fingazeta.ru

№ 38 (1416)
21 октября 2019 г.

ФИНАНСОВАЯ

ГАЗЕТА

Издается с 1915 года

ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ

Международные резервы РФ	\$535,4 млрд +0,5%	Курс доллара	63,95 руб. -0,4%	Курс евро	71,13 руб. +0,6%	Ключевая ставка	7,0% 0%	Инфляция	3,8% -0,1 п.п.	MosPrime Rate	7,13% 0 п.п.
--------------------------	-----------------------	--------------	---------------------	-----------	---------------------	-----------------	------------	----------	-------------------	---------------	-----------------

САМЫЕ КОРОТКИЕ ПРОГНОЗЫ

Мировой рост замедлится

МВФ снизил свой июльский прогноз роста мировой экономики в 2019 году на 0,2 п.п., до 3%, а российской – на 0,1 п.п., до 1,1%. В 2020 году он ожидает роста мировой экономики на 3,4% (на 0,1 п.п. ниже июльского прогноза).

Экспорт зерна вырастет

Экспорт зерна в текущем сельскохозяйственном году может достигнуть 46–47 млн т, прогнозирует президент Российского зернового союза Аркадий Злочевский. Он может вырасти за счет увеличения экспорта ячменя и кукурузы. Экспорт зерна из России годом ранее составил 43,3 млн т.

ФРС снизит ставку дважды

Банк России ожидает двух снижений ставки Федеральной резервной системы США в I полугодии 2020 года до 1,5%, сообщил в Госдуме директор департамента денежно-кредитной политики ЦБ РФ Алексей Заботкин. По его словам, это дает дополнительное пространство для смягчения денежно-кредитной политики в развивающихся странах, а также в России.

Появятся электронные паспорта

Эксперимент по выдаче электронных паспортов для граждан РФ может стартовать в Москве в марте 2020 года. Электронный паспорт будет представлять собой пластиковую карту с чипом, на котором содержится базовая информация о владельце – ФИ.О., регистрация, водительское удостоверение, СНИЛС и ряд других сведений.



С трибуны перспективы российской экономики обычно выглядят лучше, чем из зала. [rtnews.ru](#)

Бюджет экономической активности

Как правительство намерено ускорить рост в ближайшие три года

Во второй половине 2018 года российское народное хозяйство оказалось не в самом завидном положении. Прежде всего постепенно замедляется глобальная экономика; нескончаемые торговые перепалки США и Китая ставят мир на грань полномасштабной рецессии, а это чревато ухудшением конъюнктуры

товарных рынков и может нанести тяжелый удар по перспективам российского экспорта. Но пока и без реализации этой угрозы налицо снижение внутренней инвестиционной и потребительской активности, негативная динамика рынка труда, хроническое сокращение реальных доходов населения. В результате Всемирный банк не-

давно (причем уже повторно) снизил свой прогноз экономического роста по России на 2019 год с 1,2% до 1%, а в 2020 году он теперь ожидает уже не 1,8%, а 1,7%; эксперты ОЭСР также только что понизили свои оценки изменения ВВП России с 1,4% до 0,9% и с 2,1% до 1,6%

ОКОНЧАНИЕ НА СТР. 2

Рынки зажгли стоп-сигнал

Этот год выдался непростым и для российского, и для мирового автомобильного рынка. И если, как порой отмечают инвесторы, спад в этой индустрии и в самом деле может служить предвестником проблем в экономике, то за горизонтом скрывается мало приятного.

За 9 месяцев 2019 года в России было продано 1 млн 297 тыс. новых автомобилей, что на 2% ниже соответствующего уровня прошлого года (подробнее см. на СТР. 14). Однако здесь появились некоторые основания для оптимизма: в сентябре падение продаж к сентябрю предыдущего года составило лишь 0,2%.

На мировом рынке дела обстоят хуже – объем продаж автомобилей в I полугодии снизился почти на 6,6%, до 45,16 млн шт. (подробнее см. на СТР. 15). Главной причиной такой статистики стала ситуация на самом большом автомобильном рынке планеты – в Китае. Здесь падение за 6 месяцев составило 12,4%. Падение же темпами, близкими к российским, идет на многих рынках – от Европы до США.

NOTA BENE

Р2,55 млрд составила суммарная

задолженность по зарплате в РФ на 1 октября 2019 года, сократившись за сентябрь на 49,8 млн руб. Из общей суммы на долги, образовавшиеся в 2019 году, приходится 50,1%, в 2018 году – 23,2%, а в 2017-м и ранее – 681,7 млн руб. (26,7%).

ВОПРОС НЕДЕЛИ:

Кто виноват в бедности?

Премия памяти Альфреда Нобеля по экономике за 2019 год получили экономисты Абиджит Банерджи, Эстер Дюфло и Майкл Кремер за экспериментальный подход к борьбе с бедностью в мире. Француженка Эстер Дюфло из Массачусетского технологического института стала самым молодым лауреатом премии по экономике (ей 46 лет) и второй женщиной, удостоенной ее. Госпожа Дюфло в 1993 году провела в Москве 10 месяцев, преподавала французский язык и параллельно работала помощником известного экономиста

Джеффри Сакса. Последний тогда консультировал Егора Гайдара. В интервью FT Дюфло говорила, что в России сразу же увидела, что, как экономист, она может добиться всего и сразу.

Бедность и Егор Гайдар, а также западные консультанты российских реформаторов до сих пор в России очень горячая тема. Именно благодаря запущенной Гайдаром в 1992 году гиперинфляции подавляющее большинство россиян стали нищими. Именно Гайдар настоял на переходе к рынку в одиночку, разрубив связи с бывшими советскими республиками. Против этого

принципиально был даже либерал-рыночник Григорий Явлинский.

Но самое главное, конечно, в тех реформах – это приватизация. Однако в СССР фондового рынка не было. Чтобы избежать массовой бедности, нужно было просто обменять советские сберкнижки на акции «Газпрома», «Роснефти», «Норильского никеля» и другие. Часть предприятий можно было бы продать через механизм народных IPO через сеть отделений Сбербанка. Это не только бы создало массовый средний класс, но и позволило бы сократить дефицит бюджета, что снизило бы инфляцию.

Западные консультанты не могли этого не понимать. Они специалисты высокого уровня с соответствующим опытом. И предложили... ваучеры, в лучшие времена за которые в переходе были вынуждены продать свои приватизационные чеки, чтобы просто купить самое необходимое. Пока за ваучеры и на залоговых аукционах шла распродажа советской империи, рядовые россияне играли в «МММ» и «Гермес», в итоге оставшись и без собственности, и без денег. Приватизация 1990-х до сих пор остается не обезвреженной

миной, заложенной под нынешнюю в целом достаточно успешную модель российского капитализма.

Реформы начала 1990-х были придуманы и предложены западными консультантами, правительство Ельцина и Гайдара было лишь исполнителем. А значит, госпожа Дюфло тоже несет за них ответственность. Но вряд ли она об этом сожалеет. В 1990-х для нее и ее команды Россия однозначно была страной, которую не жалко.

Александр Разуваев,
руководитель «ИАЦ «Альпари»»

Бюджет экономической активности

ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО СМ. НА СТР. 1

соответственно..

И хотя в I полугодии экономика страны выросла всего на 0,7%, в проекте федерального бюджета на 2020 год и плановый период 2021 и 2022 годов тем не менее выражается твердая уверенность в восстановлении экономической активности во II полугодии текущего года «с учетом постепенного смягчения денежно-кредитных условий и ускорения роста бюджетных расходов». Правительство держится куда оптимистичнее международных экспертов и ожидает прироста ВВП России на 1,3% в текущем году и на 1,7–2% в 2020 году. Однако в результате опережающего падения инфляции снижение ключевой ставки в настоящее время не транслируется в падение реального процента, поэтому смягчения монетарной политики не происходит, напротив, по факту она ужесточается. Таким образом, в рамках реализуемой экономической стратегии значительная доля ответственности за стимулирование экономики во II полугодии текущего года (да и в последующем) оказывается возложенной на бюджетную политику.

Реалистичность бюджетной политики

Готова ли бюджетная политика сегодня принять на себя такую роль? Согласно Аналитическому отчету Счетной палаты, расходы федерального бюджета в I полугодии 2019 года выбраны всего на 42,5% показателя сводной бюджетной росписи, что ниже показателей последних лет. В том числе уровень расходов по направлениям, наиболее важным для стимулирования экономического роста, – приоритетным национальным проектам и Комплексному плану модернизации и расширения магистральной инфраструктуры гораздо ниже и составляет 32,4%, а Федеральная адресная инвестиционная программа, в свою очередь, исполнена лишь на 21,4% показателя сводной росписи (или на 6 процентных пунктов меньше, чем на соответствующую дату 2018 года). Расходы на закупку товаров (работ, услуг) в рамках нацпроектов за полугодие составили лишь 9,3%.

Иными словами, механизм реализации национальных проектов – от планирования и софинансирования до мониторинга исполнения пока в полной мере не заработал и, судя по всему, дает серьезные системные сбои. В связи с этим самые серьезные опасения вызывает реалистичность исполнения назначений бюджета-2019 за оставшийся до конца года период в рамках действующих нормативных рамок расходования бюджетных средств.

Однако, даже если эти средства все-таки будут своевременно и без нарушений потрачены, заложенный в приоритетных национальных



Обсуждение бюджета активно идет не только в Государственной Думе.
dailystorm.ru

«В рамках реализуемой экономической стратегии значительная доля ответственности за стимулирование экономики оказывается возложенной на бюджетную политику»

проектах потенциал стимулирования экономики, на который правительством делается главный расчет, по оценкам ученых из Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, не превышает 0,6 процентных пункта дополнительного прироста ВВП, а эксперты Альфа-Банка утверждают, что эта величина составит не более 0,3 процентных пункта. В любом случае этого явно недостаточно для достижения среднемировых показателей экономического развития.

Как тратить ФНБ

Одновременно ускорение бюджетных расходов, запланированное на II полугодие, несет с собой инфляционные риски, как справедливо констатирует Банк России, который вынужден в связи с этим придерживаться более консервативной позиции в смягчении денежно-кредитных условий (в том числе при снижении ключевой ставки), а это опять же ограничивает его возможности в стимулировании экономического роста. Дополнительную инфляционную неопределенность привносит продолжающаяся дискуссия в отношении перспектив расходования Фонда национального благосостояния (ФНБ) при ожидаемом превышении им отметки в 7% от ВВП. Однако в бюджетной документации инвестирование ФНБ – это фигура красноречивого умолчания.

Между тем благодаря относительно высоким ценам на энергоносители прошедший период ознаменовался значительным приростом средств фонда, ликвидная

часть которого до конца года должна формально превысить целевую отметку 7% от ВВП (в силу действия механизма отсроченного зачисления средств в ФНБ фактически это уже произошло). Дальнейшее накопление по бюджетной линии официальных резервов, которые уже превышают объемы не только государственного, но и корпоративного внешнего долга, лишено какого бы то ни было экономического смысла, тем более что инвестиционное приумножение средств по мере поступательного снижения ставок процента в развитых странах до отрицательных значений объективно становится все более проблематичным.

Действительно, совокупная доходность вложения средств ФНБ в иностранной валюте в 2018 году, по данным Счетной палаты, составила 0,63% годовых, а доходность вложения в евро была отрицательной (одновременно средневзвешенная доходность размещения рыночных выпусков ОФЗ в I полугодии 2019 года составляет от 7,46% до 8,56% годовых).

Вместе с тем, по оценке Института исследований и экспертизы Внешэкономбанка, даже если цена на нефть в 2020 году вдруг снизится до \$27 за баррель и не будет увеличиваться, накопленных к настоящему моменту резервов ФНБ (вместе с уже закупленной для него валютой) хватит на финансирование бюджетного дефицита в течение шести лет. Разумеется, рассчитывать на пополнение ФНБ на подобную продолжительность кризиса нерационально – это будет уже не временный, а перманентный

шок, который потребует полномасштабной коррекции фискального баланса. Тем не менее бюджетным законопроектом предусмотрено продолжение политики накопления ФНБ, в результате чего к концу 2022 года фонд по сравнению с началом бюджетной трехлетки практически удвоится и превысит 12% от ВВП. Этот ресурс, по всей видимости, так и останется незадействованным в российской экономике.

Финансирование роста

Что же еще, согласно проекту бюджета, ожидает финансовую систему государства в 2020–2022 годах?

поступательное сокращение по отношению к ВВП расходов бюджетной системы по таким знаковым разделам функциональной классификации, как «Образование», «Здравоохранение» и «Социальная политика» (в общей сложности на 1,2 процентных пункта от ВВП), доходов и расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, а также межбюджетных трансфертов из федерального бюджета;

индексация социальных выплат в 2020 году по уровню ниже инфляционного таргета Банка России (3%); стабилизация уже привычно высокой доли (примерно 17%) секретных расходов;

сокращение (после повышения в 2019 году для всей экономики НДС) фискальной нагрузки на нефтегазовый сектор главным образом за счет предоставляемых налоговых льгот.

С трудом выбравшись в 2016 году из рецессии, российская экономика по-прежнему растет с темпами намного ниже среднемировых, в результате чего устойчивый прирост благосостояния населения и потребления в рамках проводимой экономической политики в принципе не может быть обеспечен. Социальная направленность бюджета еще больше снижается, выполнение его инвестиционно-стимулирующей функции – под большим вопросом; одновременно налоговая политика оказывается настроена на консервацию архаичной структуры российской экономики. В отсутствие реализации активных стимулирующих мер экономической политики государства даже в условиях благоприятной внешней конъюнктуры создается порочный круг: продолжение стагнации перманентно подпитывается стагнационными ожиданиями со стороны населения и бизнеса, не видящими того «первотолчка», который способен запустить динамичный рост экономики. Стабилизационный мотив бюджетной политики последних лет привычно доминирует и никакими намеками на его ослабление нет.

Олег Буклемишев,
директор Центра исследований
экономической политики
экономического
факультета МГУ

КОЛОНКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



КОНСТАНТИН СМЕРНОВ

Невыносимая легкость войны

Недавно достигнутое перемирие между США и Китаем в торговой войне осталось в тени. Хотя 15 октября Вашингтон не стал повышать на объявленные ранее 5% импортные пошлины на китайские товары суммой в \$250 млрд. Если бы это случилось, то примерно половина китайского экспорта в Штаты была бы фактически заблокирована, так как тарифный потолок достиг бы 30%. Но уже с начала года двусторонний товарооборот упал более чем на 14%.

Впрочем, о чем конкретно договорились на последнем торговом раунде в Вашингтоне, не совсем ясно. Дональд Трамп торжественно заявил о возобновлении закупок американской сельхозпродукции Китаем. Но не ради же этого он начинал торговую войну? Поднебесная и так в основном импортировала из Америки продовольствие и фураж. Другое дело – война технологий. Американский президент заявил и об уступках противника в сфере защиты интеллектуальной собственности. Якобы Пекин перестанет требовать обязательной передачи современных технологий на предприятия, открываемые в Китае американскими инвесторами. Но при этом ничего не было сказано об условиях снятия санкций с китайского IT-гиганта Huawei.

Тем не менее Трамп обещает подписать вместе с китайским лидером Си Цзиньпином всеобъемлющее соглашение о прекращении торговой войны на ноябрьском саммите АТЭС в Чили. Получается, что Китай капитулировал?

Не торопился бы с такой оценкой. При всей критичности американского рынка для китайской продукции и значимости американских инноваций для всего мира Поднебесная уже заняла прочные позиции в гонке высоких технологий. И соответственно может переориентировать поставки и закупки на другие мировые регионы. Что уже и происходит в рамках глобальной стратегии «Нового Шелкового пути». Так просто Пекин не сдастся. Срывов договоренностей в торговой войне было уже много.

А вот Дональду Трампу нужна победа любой ценой. Даже если она окажется в русле лишь пиаровских технологий. У американского президента слишком много проблем накопилось за год до новых выборов. Угроза импичмента со стороны демократического большинства в палате представителей Конгресса, неожиданная для него военная операция Турции, союзника по НАТО, в сирийском Курдистане. Трампу пришлось даже угрожать Реджепу Эрдогану разрушением турецкой экономики. Еще один фронт в торговой войне США почти против всех стран мира.

Между тем МВФ предупреждает о чреватом кризисом падении мировой торговли. Так что еще не известно, кто выиграет эту войну на самом деле.



ЦИФРОНОМИКА

\$9,3 млрд
составили
вложения России
в государственные
ценные бумаги США на 1 сентября,
за август сумма увеличилась
на \$800 млн. \$6,25 млрд приходится
на долгосрочные бумаги
и \$3,06 млрд – на краткосрочные.

Р527,9 млрд
будет
выделено из федерального бюджета
на поддержку семей при рождении
детей в 2020 году. По сравнению
с текущим годом сумма
увеличится на 24,3%..

\$80,13 млрд
достиг
товарооборот между Россией
и Китаем в январе–сентябре 2019 года,
увеличившись в годовом
исчислении на 3,7%. Объем экспорта
из Китая в Россию за данный
период вырос на 1,3% и составил
около \$35,64 млрд, импорт
российских товаров и услуг
в КНР увеличился на 5,6%,
до \$44,49 млрд.

\$1,8 млрд
инвестирует Южная
Корея в развитие
производства
беспилотного транспорта
и экологически чистых автомобилей
на водородных топливных
элементах. Эти вложения являются
частью планов главы государства
по достижению мирового лидерства
в автомобилестроении.

\$86,29 млрд
составила
выручка
китайской телекоммуникационной
компании Huawei за первые
9 месяцев 2019 года.
По сравнению с аналогичным
периодом прошлого года
показатель увеличился на 24,4%.

420 млн т
составил объем
добычи нефти
и газового
конденсата в России в январе–
сентябре 2019 года, что на 1,9%
больше по сравнению с аналогичным
периодом прошлого года.
Добыча природного газа
за 9 месяцев 2019 года выросла
на 1,3% по сравнению
с январем–сентябрем 2018 года,
до 475 млрд куб. м.

Р154 млрд
достиг ущерб
от экономических преступлений
в России в I полугодии текущего
года, превысив общий показатель
за весь 2018 год (64 млрд руб.).
За полгода в стране было
зарегистрировано свыше
18,8 тыс. преступлений
в банковской сфере.

€14,7 млрд
составил
профицит
внешнеторгового баланса еврозоны
в августе, сократившись с 24,8 млрд
евро в июле.

Прогноз преткновения

Счетная палата предлагает изменить структуру бюджета

На этой неделе начинается официальное обсуждение проекта федерального бюджета на 2020 год и на плановый период 2021–2022 годов в Государственной думе. На 23 октября намечено его первое чтение. 21 октября свое заключение должен представить профильный Комитет Госдумы по бюджету и налогам, которым руководит Андрей Макаров. Обсуждение пакета бюджетных документов в комитете началось 14 октября. Тогда были представлены разные мнения. Первый вице-премьер и министр финансов Антон Силуанов, естественно, поддержал параметры экономического прогноза, положенного в основу проекта бюджета, и основные направления налоговой и бюджетной политики образца 2020–2022 годов. Председатель Счетной палаты Алексей Кудрин усомнился в достижимости ряда правительственных прогнозных показателей, а также выступил за увеличение расходов на образование, здравоохранение и инфраструктурные проекты.

Взгляд правительства

Антон Силуанов, выступая на заседании бюджетного комитета Госдумы, попытался сразу отбить все возможные критические стрелы в адрес разработанного им проекта бюджета.

Тем более что глава комитета Андрей Макаров выразил некоторое сомнение в достоверности ряда показателей прогноза от Минэкономразвития, положенных в основу проекта федерального бюджета, подчеркнув при этом, что без роста ВВП невозможно достичь социальных целей, поставленных перед правительством президентом: «Мы все прекрасно понимаем, что без достижения устойчивого экономического роста задачи борьбы с бедностью повышения качества жизни людей решить не удастся. В связи с этим требуют дополнительного обоснования те цифры роста ВВП, которые имеются в представленном законопроекте».

Глава Минфина подчеркнул, что основные задачи бюджета – это увеличение доходов населения, продолжительности жизни, повышения качества тех услуг, которые предоставляет государство. Силуанов, предвосхищая давние сомнения Кудрина, перечислил эти цели: здравоохранение, образование и социальная поддержка. Например, расходы на здравоохранение увеличатся на 50%, или более чем на 340 млрд руб. Структурно расходы на здравоохранение в 2020 году составят 3,6% от ВВП. Для сравнения: в этом году – 3,4%, в 2018-м – 3,2%. То есть, как подчеркнул Силуанов, расходы на здравоохранение растут и в процентном отношении к ВВП.

Необходимо особо отметить, что Силуанов возлагает надежды на исполнение этих целей прежде всего через бюджетную систему. По его словам, «бюджет сконцентрировал в себе необходимый объем ресурсов и по своей доле в процентном отношении к ВВП беспрецедентен – 35,1%. ВВП в следующем году будет перераспределяться через бюджетную систему». Такого объема перераспределения никогда не было. В 2018 году – это 32,8%, в 2006-м – всего 28,9%. Речь идет не только о федеральном бюджете, но и финпланах внебюджетных фондов и субъектов РФ.

Однако именно такая концентрация слишком большой доли ВВП в руках у государства и вызывает критику независимых экспертов и специалистов Счетной палаты. Таким образом подавляется инициатива частного бизнеса, от которой

власти ожидают увеличения экономической активности. Такого рода сомнения тем более имеют основания из-за признания главы Минфина в том, что усиление концентрации госсредств происходит и за счет налоговых изменений. Но пока увеличение фискального бремени в этом году не привело к увеличению темпов инвестиционного и общеэкономического роста, а скорее к их замедлению.

Однако проект бюджета в целом выстроен на весьма прочной основе, так как, по оценке министра финансов, максимально не зависит от внешних шоков и внешней конъюнктуры благодаря базированию на консервативных ценах на сырье, бюджетному правилу и устойчивости бюджетов регионов и внебюджетных фондов. В результате появилась возможность без рисков увеличивать бюджетные расходы – примерно на 1,1 трлн руб. в будущем году. Из них 200 млрд будет дополнительно направлено

Алексей Кудрин: «Прогнозируемый, целевой рывок в экономике невозможен без существенных, более активных структурных реформ»

на реализацию нацпроектов. Всего же их финансирование в будущем году превысит 2 трлн руб.

Важно также то, что растет опережающими темпами Фонд национального благосостояния (ФНБ). Уже к концу этого года его ликвидная часть превысит 7% ВВП. Соответственно, в будущем году поступление средств в ФНБ сверх обозначенных Бюджетным кодексом границ может достичь 1,5–1,7 трлн руб. Сейчас разворачивается дискуссия в экспертном сообществе и в правительственных кругах, на что и в какие сроки потратить столь значительные суммы. Силуанов обещает простимулировать за счет дополнительных средств ФНБ частные инвестиции, в которых остро нуждается отечественная экономика. При помощи только государственных капиталовложений явно не удастся добиться реализации национальной цели, поставленной президентом в майском (2018 года) указе, – довести годовые инвестиции до 25% ВВП. В этом году они упали до 20,6%.

В целом же Силуанов сделал вывод: бюджет структурно сбалансирован и увеличение расходов



Алексей Кудрин указал на сомнительные места в проекте бюджета. duma.gov.ru

не приведет к каким-либо рискам для устойчивости всей бюджетной системы.

Критика Счетной палаты

Алексей Кудрин, конечно, не ставит перед собой задачу найти как можно больше нестыковок в бюджете. Но Владимир Путин поставил перед Счетной палатой цель – не дожидаться ошибочных шагов правительства, а потом с опозданием о них сигнализировать, а сразу подключаться к разработке экономической политики, включая

бюджетных документов. Прежде всего в Счетной палате подвергли сомнению ряд прогнозных цифр от Минэкономразвития. Например, госаудиторам показалась слишком оптимистичной оценка экономического роста в 2021 году в 3,1%.

Кудрин в Госдуме даже разложил своего рода цифровой пасьянс: «Сейчас прогноз темпа роста ВВП на 2020 год снижается до 1,7%, а вот в 2021-м сохраняется на прежнем уровне – 3,1%. Прыжок с 1,7% темпов роста до 3,1% для нас является малообъяснимым». Станным такой прогноз выглядит и для большинства независимых экспертов (см. статью эксперта МГУ на стр. 1–2). Кудрин поэтому подчеркивает, что «мы пока сомневаемся в таком бурном росте». И дает практически консенсус-прогноз международного и российского экспертных сообществ: «Сейчас потенциал роста экспертами оценивается на уровне 1,5–2%. Это наш потолок, и он пока, скорее всего, не будет превышен».

При таких реальных (а не желаемых) темпах роста ВВП трудно достичь социальных и производственных целей (увеличения тех же расходов на человеческий капитал и инфраструктуру), поставленных в проекте бюджета.

Однако прежде всего Кудрина беспокоит тот факт, что не проводится «принципиальное изменение структуры бюджета». Более того, в трехлетнем горизонте бюджетные расходы возвращаются к величине 16,9% ВВП с 17,3% в 2020 году. В целом же в ближайшие три года госинвестиции в образование и здравоохранение в процентном отношении топчутся на месте. Точнее, как подчеркнул Кудрин, сначала они увеличиваются, а потом снова возвращаются к тем процентам ВВП, которые были в прошлом году. При этом необходимо заметить, что идея бюджетного маневра – сокращение расходов на оборону в пользу увеличения на социальные статьи давно является одной из главных идей Алексея Кудрина, которые он постоянно предлагает провести в жизнь президенту Владимиру Путину.

Константин Смирнов

Андрей Аксенов: «Основным конкурентом для нашего бизнеса является сам клиент»

Гендиректор компании «ОСГ Рекордз Менеджмент» — об особенностях архивного рынка, а также о преимуществах аутсорсинга хранения документов и оцифровки данных

Среди направлений аутсорсинга в России сейчас активно развивается рынок архивных услуг, который, в свою очередь, делится на внеофисное хранение данных и оцифровку документов. О тенденциях и перспективах таких услуг «Финансовой газете» рассказывает Андрей Аксенов, генеральный директор компании «ОСГ Рекордз Менеджмент».

– Рынок архивных услуг подразделяется на два сегмента – внеофисного хранения данных и оцифровки. Как давно они развиваются? Какой объем у архивного рынка в России сейчас?

– «ОСГ Рекордз Менеджмент» начала деятельность в 1998 году и была первой архивной компанией, оказывающей услуги по архивному (внеофисному) хранению документов. С тех пор рынок архивных услуг ушел далеко вперед, и если раньше речь шла преимущественно о хранении и сопутствующих хранению услугах, то в последние 5–7 лет идет очень активное развитие цифровых услуг. И сегодня мы предоставляем услуги не только хранения бумажных документов, но и создания электронного архива (е-Архива).

По нашим исследованиям, объем рынка в части услуг хранения и обработки данных измеряется миллиардами рублей. Рынок хранения традиционно измеряют в архивных коробах. По этому показателю в архивах ОСГ на бережном хранении находится уже около 11 миллионов коробов, а общий рынок хранения на аутсорсинге мы оцениваем в 13–15 миллионов коробов.

– В 2017 году ваша компания объединилась со вторым ведущим игроком на рынке архивных услуг в нашей стране – Iron Mountain. Почему было принято решение об объединении бизнеса? Какие проблемы возникли при этом?

– Это было решение акционеров – объединить усилия с целью дальнейшего развития рынка архивных услуг в России и выведения его на качественно новый уровень. В результате произошел симбиоз лучших практик хранения бумажных документов и создания электронных архивов. Любое объединение бизнесов сопровождается достаточно непростыми операционными процессами. Но все трудности позади – мы в ранге уже объединенной компании работаем на развитие рынка.

– Сейчас вы занимаете 80% доли своего рынка. А кто оставшиеся 20%? Насколько они конкурентны для вас?

– Такую долю рынка мы, на наш взгляд, занимаем именно в сегменте архивного хранения. При этом сейчас рынок архивных услуг более сложный и включает в себя ряд других направлений. Если включать в понятие рынка еще и услуги по оцифровке, то он выглядит гораздо более фрагментарным. Среди конкурентов есть компании, представляющие как комплекс услуг, так и отдельные направления. Таких компаний сотни.

Основным же конкурентом для нас является сам клиент. Своей основной миссией мы видим оптимизацию расходов и повышение доходности бизнеса наших клиентов, именно поэтому в первую очередь мы (аутсорсинг) должны быть более выгодными для клиента, чем его внутренние службы (инсорсинг).

– По каким параметрам вы можете конкурировать с инсорсингом?

– Прежде всего это экономическая выгода – хранить документы вне офиса дешевле, чем внутри него. При этом лично наша компания сокращает еще и затраты на логистику благодаря собственному автопарку, в котором 150 автомобилей.

Клиент экономит на аренде помещения и на поиске документов, хранит документы в соответствии с установленными законом сроками, что позволяет избежать штрафов со стороны регуляторов. Кроме того, это удобно: мы предоставляем сразу весь комплекс архивных услуг.

Еще одним преимуществом аутсорсинга является безопасность при работе с данными: если в компаниях бумажные документы часто лежат на виду, то у нас они аккуратно упакованы и хранятся в архивах, вход в которые строго ограничен. В нашем самом крупном архиве более полутора миллионов внешне абсолютно одинаковых



Андрей Аксенов: «В любой отрасли к аутсорсингу в первую очередь обращаются самые крупные компании»

коробов, и расположены они на разных стеллажах. Уровни допуска в физический архив и электронную систему учета коробов строго разграничены. Это значительно повышает безопасность работы с документами по сравнению с классическим хранением у себя в офисе.

В то время как в компаниях цифровые данные часто хранятся в сетевых папках (по сути, это цифровые «файловые помойки», доступ к которым могут иметь множество сотрудников, потому что так проще), у нас данные хранятся в зашифрованном виде на защищенных серверах, а доступ к данным строго ограничен.

– В чем вы видите свое конкурентное преимущество по отношению к другим компаниям?

– Если говорить о конкуренции с другими компаниями на этом рынке, то наши основные преимущества – это опять же возможность предоставлять сразу полный комплекс услуг при работе как с бумагой, так и «цифрой». Кроме того, компания имеет федеральный масштаб – порядка 38 архивов в 29 городах РФ, а также собственные ИТ-разработки при работе с цифровыми данными (OCR, нейросети).

– Где есть возможности для роста? Помогает ли вам ужесточение госрегулирования? Вроде закона о персональных данных.

– Мы видим перспективы роста в двух основных плоскостях. Во-первых, если говорить о классическом бумажном архиве, то общее проникновение рынка аутсорсинга в Россию мы оцениваем сейчас в 10–15%, а остальные 85–90% документов хранятся внутри компаний. Мы считаем, что все большее количество компаний будет постепенно переходить на аутсорсинг, что приведет к росту проникновения аутсорсинга до 25–30%, как в Европе.

Во-вторых, среди наших клиентов все более востребованными становятся услуги по глубокой цифровой обработке данных и развитию электронного архива. Здесь рост практически безграничен. Сюда можно включить хранение и обработку электронных данных, полнотекстовое распознавание, обработку данных с использованием технологий машинного обучения и нейронных сетей, интеграцию ИТ-систем посредством API и прочее.

Ужесточение регулирования в части работы с персональными данными делает рынок более прозрачным и контролируемым и позволяет избегать утечек данных.

– Какой у вас отраслевой портфель? Компании каких направлений и масштаба больше всего нуждаются в ваших услугах?

– У нас на бережном хранении порядка 50% коробов приходится на банки, далее крупными сегментами являются страховые компании, ритейл и дистрибуция. Порядка 4000 наших клиентов представляют несколько десятков отраслей, в каждой из которых мы и оказываем наши услуги.

– Наш бизнес в последнее время укрупняется. Соответственно, компаний на рынке становится все меньше (к примеру, тех же банков и страховщиков), а малый

и средний бизнес в России, в отличие от развитых стран, вообще плохо развивается. Удручает ли это ваши перспективы?

– Это, наоборот, улучшает наши перспективы. Дело в том, что в любой отрасли к аутсорсингу в первую очередь обращаются самые крупные компании, поскольку у них хорошо поставлена финансовая служба и они отчетливо себе представляют экономию от перехода на аутсорсинг. Проникновение наших услуг в сегменте небольших компаний ниже, они более консервативны. Поэтому при консолидации отраслей крупные игроки, которые обычно уже являются нашими клиентами, становятся еще крупнее, что положительно сказывается и на нас.

– Есть ли у вас такое понятие, как «средний чек»? Если да, то какой он?

– Для нас каждый клиент уникален, и по каждому клиенту мы рассчитываем свою экономическую модель, исходя из объема хранения, активности этого хранения, глубины оцифровки данных и прочее. Разброс по «среднему чеку» очень большой: самые малые клиенты платят нам по несколько тысяч рублей в месяц, а самые крупные могут платить десятки миллионов рублей в месяц (в зависимости от их масштаба и набора услуг).

– Из каких источников клиенты узнают о ваших услугах? Какие из них самые эффективные?

– Мы достаточно активно развиваемся в интернет-пространстве, также традиционно участвуем в нескольких профильных форумах в течение года. Вместе с тем, учитывая наш опыт и портфель клиентов, самым важным для нас остается сарафанное радио. Представители разных отраслей часто общаются между собой, поэтому нашей главной задачей остается максимальное удовлетворение потребностей наших клиентов, и именно это является нашей главной рекламой.

– Какие у вас сейчас тактические и стратегические планы по развитию бизнеса? Каких показателей хотите достичь по итогам 2019 года?

– На данном этапе мы хотим развиваться в соответствии с принятой стратегией: продолжать развивать услугу хранения бумажных документов, открывать новые архивы и расширять свое присутствие в Российской Федерации, а также максимально активно углубляться в развитие услуг электронного архива. Мы видим большой запрос на наши услуги со стороны текущих и новых клиентов, что позволяет нам показывать темпы годового прироста, измеряемые двузначным числом. Мы с оптимизмом смотрим в будущее и хотели бы поблагодарить всех наших клиентов за оказанное ими доверие к нам и работе, которую мы для них делаем.

Интервью взял
Александр Кузнецов

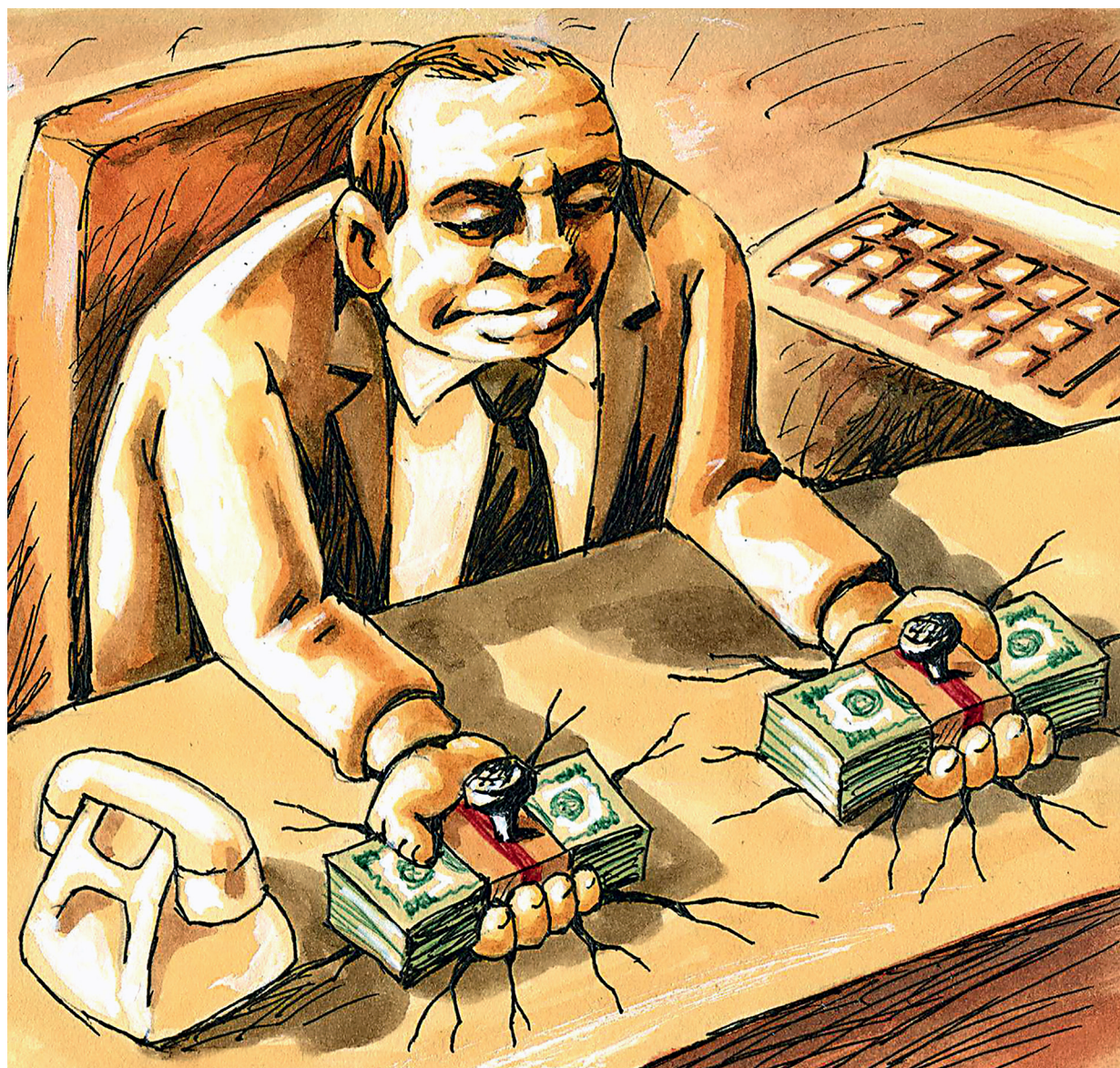


КОММЕНТАРИИ И КОНСУЛЬТАЦИИ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Коррупция – дело общественное

Минтруд разработал рекомендации корпоративного поведения



Валентин Дружинин

В настоящее время в Российской Федерации антикоррупционные обязанности определены не только для госслужащих, но и для работников организаций и для организаций. На компании возлагается обязанность создания барьера на пути совершения коррупционных правонарушений путем реализации необходимых внутренних процедур и сотрудничества с правоохранительными органами. Национальный план противодействия коррупции на 2018–2020 годы одной из основных задач ставит «совершенствование мер по противодействию коррупции в сфере бизнеса, в том числе по защите субъектов предпринимательской деятельности от злоупотреблений служебным положением со стороны должностных лиц».

Основным законом, регулирующим отношения в этой сфере, является Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ «О противодействии коррупции». В нем коррупция определяется как:

- злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом

своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами;

- совершение деяний, указанных в подпункте «а», от имени или в интересах юридического лица.

Статьей 19.28 КоАП РФ предусмотрена административная ответственность за совершение коррупционного правонарушения

Продолжение на стр. 6

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ:

Субсидии без НДС

Муниципальное унитарное предприятие получило бюджетную субсидию от местных властей. Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы посчитала, что это оплата за выполненные работы, и начислила предприятию налог на добавленную стоимость. Суд не согласился с таким подходом и разъяснил, что факт получения финансовой помощи не является основанием для начисления НДС.

Стр. 8

Неопределенная осмотрительность

В российском законодательстве нет определения понятию «должная осмотрительность» при выборе контрагента. Тем не менее налоговые органы и суды достаточно активно это понятие используют, чтобы доказать, что контрагента компания выбрала неправильно, следовательно, вычет по НДС был произведен неправомерно.

Стр. 9

Как не ошибиться с налоговой схемой

Увеличение НДС до 20% заставило различные компании искать возможности по оптимизации налогообложения. Есть немало вполне легальных способов снизить налоговую нагрузку, но применять их надо очень осторожно. Потому что каждая налоговая схема имеет свои подводные камни и нюансы.

Стр. 10

И дать и взять

В основе давальческой схемы работы лежит идея переноса де-юре производства от непосредственно исполнителя к торговой фирме. В этом случае она выступает владельцем сырья и заказчиком продукции, а производитель становится простым подрядчиком. В итоге обеим компаниям удастся серьезно сэкономить на НДС.

Стр. 12

[На 3,6%]

по данным Генпрокуратуры России, выросло число зарегистрированных преступлений коррупционной направленности за период с января по август 2019 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

Продолжение. Начало на стр. 5

поведения, развития внутреннего контроля и организации работы специализированных подразделений по противодействию коррупции.

В 2016 году в целях повышения качества корпоративного управления в акционерных обществах с государственным участием в части организации системы управления рисками и внутреннего контроля в области предупреждения и противодействия коррупции приказом Росимущества были утверждены Методические рекомендации по организации управления рисками и внутреннего контроля в области предупреждения и противодействия коррупции.

Таким образом, можно утверждать, что была создана правовая основа противодействия коррупции для внедрения в российских компаниях системы внутреннего антикоррупционного комплаенса. При разработке своей системы конкретные организации могли использовать антикоррупционные политики конкретных компаний, которые можно найти как в интернете, так и в справочно-правовых базах.

Новые документы Минтруда для бизнеса

18 сентября 2019 года Минтруд России выпустил комплекс методических материалов с рекомендациями по внедрению в организациях антикоррупционных мер: «Рекомендации по порядку проведения оценки коррупционных рисков в организации», Информация «Меры по предупреждению коррупции в организациях», Памятка «Закрепление обязанностей работников организации, связанных с предупреждением коррупции, ответственность и стимулирование». В них ведомство высказало свое мнение о том, как частный бизнес должен бороться с коррупцией по аналогии с госструктурами. Рекомендации подготовлены с учетом российского и зарубежного опыта. Основная задача этих документов – дать практические советы по выстраиванию антикоррупционной среды в компаниях.

В «Рекомендациях...» представлены общие подходы и основные особенности проведения оценки коррупционных рисков в организации. В частности, приводятся основные термины и определения, такие как коррупционное правонарушение, коррупционный риск, анализ коррупционного риска, коррупционная схема, индикатор коррупции.

В документе содержатся:

- подходы к предварительному определению наиболее коррупционноемких направлений деятельности организации;
- общий порядок оценки коррупционных рисков и подготовки к ее проведению;
- порядок описания бизнес-процессов, порядок анализа и ранжирования коррупционных рисков;
- рекомендации по разработке мер по минимизации коррупционных рисков;
- порядок оформления, согласования и утверждения

КАК ПРЕДУПРЕЖДАТЬ КОРРУПЦИЮ В ОРГАНИЗАЦИИ

В Информации о мерах по предупреждению коррупции в организациях Минтруд выделил ряд ключевых инструментов, которые рекомендует внедрять организациям в целях эффективного предупреждения коррупции:

- разработать и принять Антикоррупционную политику организации и Кодекс корпоративной этики. Именно эти внутренние документы организационного уровня обеспечивают формирование контрольной среды, создают в хозяйствующем субъекте негативное отношение к коррупционному поведению и устанавливают управленческие механизмы «корпоративного» уровня, которые определяют цели, правила, нормы и принципы деятельности общества. Разрабатывать его лучше с привлечением всех заинтересованных подразделений, устраивая совещания и коллективные обсуждения проекта будущего документа. Не лишним будет ознакомить и остальных работников компании сначала с проектом, а затем и с финальным вариантом принятой Антикоррупционной политики. Для этого Минтруд советует разместить документ на интранет-портале организации;

- определить в организации подразделения и (или) работников, ответственных за профилактику коррупционных и иных правонарушений. Крупным фирмам ведомство предлагает создать целый отдел, средним – назначить ответственным за коррупцию имеющееся подразделение (например, службу внутреннего аудита), а малым можно сделать «главным по коррупции» директора. Нанять отдельных людей, по мнению Минтруда, лучше, чем придать новые функции имеющимся работникам. В помощь организациям на сайте Минтруда размещено примерное положение о подразделении по профилактике коррупционных и иных правонарушений государственной корпорации (компании), публично-правовой компании;

- дать оценку коррупционным рискам (как это сделать, сказано в «Рекомендациях...»);

- выявлять и урегулировать конфликты интересов. В положении о конфликте интересов рекомендуется закрепить обязанность работников при принятии решений руководствоваться интересами организации – без учета своих личных интересов, интересов своих родственников и друзей. Работников фирмы, по мнению ведомства, надо заставить отчитываться о наличии личных интересов как при приеме на работу, так и потом на регулярной основе (например, ежегодно) и (или) ситуативно. Каждого работника надо «пробить» по различным базам – ЕГРЮЛ/ЕГРИП, ЕГРН и тому подобным. Процесс выявления конфликта интересов можно даже автоматизировать, полагает ведомство;

- установить для работников стандарты и кодексы поведения (антикоррупционные стандарты), например, в следующих сферах: получение и дарение подарков, незаконное вознаграждение; иная оплачиваемая деятельность и владение ценными бумагами; спонсорская, благотворительная деятельность, взносы на политические цели, пожертвования политическим партиям; использование информации ограниченного доступа, расходы на представительские цели. Допускается возложение большего количества антикоррупционных стандартов на тех, чьи должности связаны с высоким коррупционным риском. Например, им можно вменить представление декларации о конфликте интересов. При этом не должно быть двойного толкования, при

котором на отдельных работников такие обязанности не распространяются;

- внедрить процедуру оценки добросовестности контрагентов; включить в договоры с деловыми партнерами антикоррупционную оговорку. Она обязывает контрагента следовать закону и кодексам этики, в противном случае другая сторона вправе отказаться от исполнения обязательств или потребовать возмещения убытков;

- проводить антикоррупционный аудит отдельных операций и сделок. Определенные коррупционные риски могут возникать и в процессах управления персоналом организации, в частности при распределении фондов оплаты труда и принятии решений о премировании работников, предупреждая чиновники. Риск коррупции сотрудники Минтруда рассмотрели в закупке товаров и услуг для нужд организации, получении и сдачи в аренду имущества, да и вообще в любой работе, которая предполагает финансирование сторонних юристов. Минтруд также описал «индикаторы коррупции», сигналы опасности, свидетельствующие о готовящемся или уже совершенном преступлении. Это могут быть нерыночные условия сделки с контрагентом; различного рода ценовые отклонения при заключении сделок, большие ставки за комиссию; отсутствие факта оказания услуг; работа компании в стране с высоким уровнем коррупции; получение от госорганов существенных нерыночных преимуществ;

- информировать и консультировать работников и контрагентов о существующих локальных нормативных актах организации в сфере противодействия коррупции. Рекомендуется предусмотреть специальный раздел сайта организации (при его наличии), располагающийся в одном-двух «кликах» от главной страницы сайта. При его отсутствии или в параллель ведомство предлагает развесить по всей фирме информационные стенды, посвященные борьбе с коррупцией. Также нельзя сбрасывать со счетов методические материалы (памятки, презентации, пособия, комиксы и тому подобное). Необходимо действовать одновременно во всех отделах по следующей схеме: информация об антикоррупционной политике передается директору, директор разъясняет нововведения руководителям отделов, и те доносят их до сотрудников. Для эффективного исполнения правил нужна система ответственности (например, можно сделать их выполнение обязательным условием получения премии и закрепить это в положении о премировании);

- проводить обучение работников организации по вопросам противодействия коррупции. Чаще всего тематические тренинги и семинары для работников касаются теории (например, юридической ответственности за нарушение антикоррупционных норм, разъяснения положений локальных нормативных актов, повторения порядка действий при выявлении факта коррупции). Однако не менее эффективно обучение сотрудников, в том числе в игровой форме: рассмотрение кейсов, проведение индивидуальных и коллективных мастер-классов и тому подобное. Например, можно распределить между участниками роли, раздать задачи и попросить урегулировать спорный вопрос в соответствии с действующей в компании антикоррупционной политикой;

- уделять внимание сведениям о замеченных случаях коррупции, предоставляемым работниками организации и ее контрагентами. Работникам можно вменить в обязанность

мониторить различные источники информации (включая соцсети) с целью высказать признаки коррупционных нарушений со стороны коллег и сообщать руководству о найденном. Чтобы сотрудники могли предупреждать работодателя, стоит создать возможность анонимного сообщения: открыть горячую линию или форму для обращений на корпоративном портале, указано в «Рекомендациях...». Причем, по мнению ведомства, ложные доносы при благих намерениях должны быть безнаказанными;

- проводить в целях предупреждения коррупции процедуру внутреннего контроля ведения бухучета и составления бухгалтерской отчетности. Минтруд считает, что бухгалтерская документация – это основа для выявления на чистую воду таких нарушений, как составление неофициальной отчетности, подделка документов, запись несуществующих расходов, ликвидация или исправление первичной документации и отчетности. Бухгалтеры могут проверять экономическую обоснованность операций в сферах коррупционного риска – обмен деловыми подарками, знаки гостеприимства, благотворительные пожертвования, вознаграждения внешним консультантам и в других сферах. Такие операции могут рассматриваться в качестве «индикаторов коррупции». И, конечно, ведомство рекомендует бухгалтерам задумываться о вопросах легализации преступных доходов с учетом антиотмывочного законодательства. Напомним, что закон приписывает соответствующие обязанности «внешним» бухгалтерам (то есть обслуживающих организации внешним бухгалтерским фирмам), а Минтруд, видимо, пытается распространить эти правила и на наемных внутренних бухгалтеров;

- обеспечить сотрудничество с правоохранительными органами и иными государственными органами в целях противодействия коррупции;

- участвовать в коллективных инициативах;

- проводить мониторинг эффективности реализации мер по предупреждению коррупции, осуществляемый как в рамках внутреннего аудита, так и в процессе прохождения внешней, независимой проверки или сертификации. Объектами мониторинга выступают как процедуры и процессы, так и внутренние антикоррупционные политики, кодексы и другие корпоративные документы. Оценить эффективность антикоррупционной политики можно с помощью аудита ее реализации – внутреннего и (или) внешнего. Внутренний аудит направлен на проверку реализации антикоррупционной политики компании, надежности и достоверности финансовой отчетности, а также на обеспечение соответствия деятельности организации требованиям закона и локальных нормативных актов организации. Обязанность его проведения лежит, как правило, на комплаенс-менеджере (или комплаенс-службе), который может привлекать для этой работы специалистов профильных отделов (бухгалтеров, юристов и других). Главной целью внешнего аудита является анализ соответствия системы комплаенс-контроля в компании требованиям национальных и международных регуляторов, а также передовым российским и зарубежным практикам. По результатам всех действий проводится итоговая оценка реализации антикоррупционной политики в организации: составляются отчетные материалы о проведенной работе, указываются достигнутые результаты, определяются способы совершенствования проводимых антикоррупционных мер. Полученная информация доводится до сведения руководства компании.

результатов оценки коррупционных рисков.

При проведении оценки коррупционных рисков ведомство рекомендует дополнительно учитывать масштабы и специфику деятельности организации, а также уже применяющиеся

подходы к оценке иных типов рисков. В связи с этим соответствующий порядок может корректироваться в зависимости от особенностей как в части отдельных положений, так и применительно к процессу оценки коррупционных рисков в целом.

Ведомство рекомендует выделить «критические точки» для каждого бизнес-процесса компании и составить сводное описание «критических точек» и возможных коррупционных правонарушений в каждой из этих точек.

Описание должно включать в себя:

- характеристику выгоды или преимущества, которое может быть получено организацией или ее отдельными работниками при совершении коррупционного правонарушения;

• должности в организации, которые являются «ключевыми» для совершения коррупционного правонарушения;

• вероятные формы осуществления коррупционных платежей.

На основании результатов анализа коррупционных рисков формируются общий перечень выявленных коррупционных рисков, перечень должностей в организации, замещение которых связано с коррупционными рисками, проект плана мероприятий по минимизации коррупционных рисков в организации.

В информационном банке «Деловые бумаги» СПС «Консультант» можно найти «План мероприятий по минимизации коррупционных рисков организации (Рекомендации Минтруда России от 19.09.2019)».

Отметим, что оценка риска должна проводиться на регулярной основе и касается не только внутренней, но и внешней среды организации.

Памятка обязанностей работника

В памятке ведомство говорит о том, как закрепить обязанности, связанные с предупреждением

коррупции, за работниками, как стимулировать сотрудников на участие в антикоррупционной работе.

Ведомство считает, что обязанность соблюдать положения утвержденной антикоррупционной политики и локальных нормативных актов организации в сфере предупреждения коррупции рекомендуется включить в трудовые договоры всех работников организации. Если такие условия есть в трудовом договоре, то работодатель вправе применить к работнику меры дисциплинарного взыскания, включая увольнение, при наличии оснований, предусмотренных Трудовым кодексом РФ, за совершения неправомерных действий, повлекших неисполнение возложенных на него трудовых обязанностей.

Минтруд отмечает, что санкции должны применяться на основании результатов контрольных мероприятий. В связи с этим рекомендуется утвердить локальным нормативным актом организации порядок проведения служебных проверок – либо в отношении любых дисциплинарных проступков, либо в отношении непосредственно нарушений антикоррупционных стандартов.

Для работников можно установить как материальные стимулы (повышение зарплаты, премии, повышение в должности, подарки), так и нематериальные: грамоты, личное одобрение со стороны руководства и коллег, доступ к корпоративным наградам (например, программы обучения). Следует избегать таких критериев оценки эффективности работы, которые могут натолкнуть работника на нарушение (например, быстрое заключение договора может привести к пренебрежению внутренними процедурами, направленными на проверку делового партнера).

Рекомендуется выстроить систему вознаграждения и защиты работников, сообщивших о фактах коррупции. Провинившегося работника можно уволить или наказать, учитывая принципы:

- адекватности и соразмерности: санкции не должны быть чрезмерно мягкими или чрезмерно жесткими;
- неотвратимости: санкции рано или поздно должны быть применены на практике;
- контроля: санкции должны применяться на основании результатов контрольных мероприятий.

Любовь Фомина

КУДА ПОЙТИ УЧИТЬСЯ

Президент России Владимир Путин распорядился провести серию семинаров-совещаний для федеральных и региональных чиновников, а также для губернаторов по противодействию коррупции. 28–29 ноября семинары-совещания по актуальным вопросам применения законодательства о противодействии коррупции пройдут в «Президент-Отеле» для госслужащих из регионов, а 9 декабря – для руководителей профильных подразделений федеральных госорганов. Общее число участников таких семинаров – 320 человек.

В Президентской академии в рамках магистратуры обучают студентов по программе «Безопасность государственного управления и противодействие коррупции».

В Госдуму внесен правительственный законопроект, направленный на обеспечение единых подходов при дополнительном профессиональном образовании государственных и муниципальных служащих и работников организаций в сфере противодействия коррупции. С текстом законопроекта № 809074-7 «О внесении изменений в статью 76 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации»

и материалами к нему можно ознакомиться на официальном сайте Госдумы.

Документом предусмотрено утверждение Минтрудом типовых дополнительных профессиональных программ по вопросам противодействия коррупции. Предполагается, что обучение по типовым программам антикоррупционной тематики обеспечит получение слушателями:

- знаний нормативно-правовой базы по противодействию коррупции, в том числе в части установления запретов, ограничений, обязанностей и дозволений, требований к служебному поведению федеральных госслужащих, последовательности действий госоргана при выявлении правонарушений коррупционного характера, правовых и морально-этических аспектов противодействия коррупции;

- навыков применения полученных знаний, включая способность оценить коррупционные риски в различных областях государственного управления, умение применить в практике государственного управления механизмы противодействия коррупции.

ПРАВОВОЙ НАВИГАТОР

Подтверждение резидентства РФ можно будет получить быстрее

Приказ ФНС России от 06.08.2019 № СА-7-17/397@

22 октября вступают в силу поправки к порядку представления документов, подтверждающих статус налогового резидента России.

По новым правилам сокращен срок рассмотрения заявления о подтверждении резидентства. Он будет зависеть от того, как подано заявление: в электронной форме через сайт ФНС – 10 дней, лично или по почте – 20 дней. Пока срок единый – 40 дней со дня поступления заявления в ФНС или уполномоченный орган. Сроки, как и сейчас, будут считаться в календарных днях. Таким образом, получить подтверждение можно будет в 2–4 раза быстрее.

Кроме того, будет закреплено, что запросить подтверждение можно за любой прошедший календарный год. Сейчас в приказе ФНС установлено: документ выдается только за текущий год или год, предшествующий подаче заявления. В то же время на сайте налоговой службы уже указано, что получить документ можно за любой предыдущий год.

Предложены более справедливые наказания для общепита: станет меньше поводов закрыть бизнес

Проект федерального закона

По проекту Минюста за нарушения санитарно-эпидемиологических требований при приготовлении пищи и напитков, их хранении и продаже в столовых, ресторанах, кафе и других подобных местах приостанавливать бизнес на срок до 90 суток больше не смогут. Будут назначать штраф: от 5000 до 10 000 руб. – для должностных лиц, от 30 тыс. до 50 тыс. руб. – для компаний.

Такая же ответственность будет грозить и за нарушение техрегламентов о безопасности пищевой продукции. Сейчас по общему правилу штраф для должностных лиц составляет от 10 тыс. до 20 тыс. руб., а для юрлиц – от 100 тыс. до 300 тыс. руб.

Более строгое наказание планируют назначать за нарушение этих техрегламентов только в части несоответствия продукции микробиологическим нормативам безопасности. Должностных лиц оштрафуют на сумму от 10 тыс. до 20 тыс. руб., компанию – на сумму от 50 тыс. до 100 тыс. руб. Если нарушение причинит вред здоровью граждан, штраф для должностных лиц составит от 20 тыс. до 30 тыс. руб. Организация должна будет заплатить от 100 тыс. до 300 тыс. руб. или приостановить бизнес на срок до 10 суток. Как отмечает Минюст, проект позволит назначать соразмерные и справедливые наказания в зависимости от вредных последствий указанных правонарушений. Поправки находятся на публичном обсуждении.

Предлагают обязать МФО идентифицировать заемщиков по изображениям лиц и записям голосов

Проект Федерального закона № 809868-7

В Госдуму внесен проект о запрете МФО выдавать микрозаймы тем физлицам, которые не прошли удаленную идентификацию. Ее проводят с использованием единой системы идентификации и аутентификации и единой биометрической системы. В последней хранятся, в частности, изображения лиц и записи голосов граждан, зарегистрированных в системе. Запрет позволит предотвратить мошенничество при получении онлайн-займов. Например, их нельзя будет оформить на другого человека.

Полагаем, если нарушить указанный запрет, должностным лицам будет грозить штраф от 10 тыс. до 30 тыс. руб., организациям – от 50 тыс. до 100 тыс. руб. Сейчас удаленную идентификацию проводят только банки. Она позволяет банку, помимо прочего, открывать счета и выдавать кредиты даже тем клиентам, которые ни разу не были в его отделении.

Источник: consultant.ru



НАЛОГОВЫЙ АУДИТ
₽ 50 000

БУХГАЛТЕРСКИЙ АУДИТ
₽ 100 000

ПРАВОВОЙ АУДИТ
₽ 60 000

КАДРОВЫЙ АУДИТ
₽ 65 000



**ЛУЧШИЙ
БИЗНЕС-ПОМОЩНИК!**



МЫ ВСЕГДА НА СВЯЗИ!

МАРИНА КОНИЩЕВА

8 (499) 638-30-88, 8 (926) 893-41-54

Москва, ул. Летниковская, д.10, стр.4

mn.konischeva@gc-result.ru

gc-result.ru

АРБИТРАЖНАЯ ПРАКТИКА

Субсидии без НДС

Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ от 01.08.2019 № 301-ЭС19-7881 по делу № А29-6014/2018

Суд частично удовлетворил требование МУП к Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы по субъекту РФ о признании частично недействительными решения о доначислении НДС, налога на прибыль, транспортного налога, пеней, штрафа и требования об уплате налога, сбора, страховых взносов, пеней, штрафа, процентов за пользование чужими денежными средствами. При этом он указал, что сам по себе факт получения налогоплательщиком финансовой помощи от своего учредителя – муниципального образования, например, в виде бюджетной субсидии не является основанием для взимания НДС с полученных сумм.

Суть дела

Инспекцией проведена выездная налоговая проверка муниципального унитарного предприятия по вопросам правильности исчисления и своевременности уплаты (удержания, перечисления) налогов и сборов. По ее результатам инспекцией составлен акт и вынесено решение о привлечении предприятия к ответственности за совершение налогового правонарушения, которым предприятию доначислены налоги. А также взыскан штраф за совершение правонарушения, предусмотренного пунктом 1 статьи 122 НК РФ за неполную уплату НДС, транспортного налога в общем размере 108 202 руб. 83 коп.

Как установлено судами и подтверждается материалами дела, предприятие создано муниципальным образованием в целях удовлетворения потребностей в жилищно-коммунальных услугах населения и организаций социально-культурной сферы, бытовых и производственных нужд промышленных потребителей муниципального образования. Для достижения указанных целей предприятие осуществляет виды деятельности, поименованные в пункте 2.3 Устава предприятия, утвержденного решением Комитета по управлению имуществом. В том числе: содержание и ремонт уличного освещения; ремонт и содержание ливневой канализации; содержание и ремонт объектов благоустройства; содержание и ремонт дворовых территорий и муниципальных дорог; прочие виды деятельности.

Между администрацией муниципального образования и предприятием заключены соглашения, предметом которых являлось предоставление предприятию субсидий на частичное возмещение затрат. Согласно условиям заключенных соглашений субсидии предоставляются для возмещения затрат, связанных с ремонтом и содержанием дорог, устройством искусственных неровностей, разметок и установкой дорожных знаков, содержанием и ремонтом объектов ливневой канализации, организацией уличного освещения.

Субсидии предоставляются путем перечисления денежных средств с лицевого счета администрации на расчетный счет предприятия в пределах утвержденных лимитов бюджетных обязательств, предусмотренных на данные цели в бюджете муниципального образования.

Основанием доначисления НДС, соответствующих сумм пеней и штрафа по результатам налоговой проверки послужил вывод инспекции о том, что денежные средства в виде субсидий фактически получены предприятием в качестве оплаты за оказанные услуги и являются его выручкой от реализации, в связи с чем на основании подпункта 1 пункта 1 статьи 146, пункта 2 статьи 153, пункта 1 статьи 154 и подпункта 2 пункта 1 статьи 162 НК РФ данные суммы подлежат включению в налоговую базу при исчислении НДС. Не согласившись с данным выводом налогового органа, МУП обратилось в суд.

Позиция суда

Суд, частично удовлетворил требование МУП. На основании пункта 2 статьи 154, подпункта 2 пункта 1 статьи 162 НК РФ при определении налоговой базы выручка от реализации работ и услуг определяется исходя из всех доходов налогоплательщика, связанных с расчетами по их оплате в денежной и (или) натуральной формах. А также исходя из сумм, полученных налогоплательщиком в счет увеличения доходов либо иначе связанных с оплатой реализованных товаров (работ, услуг), включая финансовую помощь.

Таким образом, в случае отражения в налоговой декларации убытка без соответствующих первичных документов на основании регистров налогового учета и иных аналитических документов порядок, установленный пунктом 7 статьи 346.18 НК РФ, нельзя признать соблюденным.

В силу приведенных положений законодательства сам по себе факт получения налогоплательщиком финансовой помощи от своего



учредителя – муниципального образования (например, в виде бюджетной субсидии) не является основанием для взимания НДС с полученных сумм. Значение имеет возможность квалификации деятельности предприятия как реализации услуг (работ) в соответствии с пунктом 1 статьи 39 НК РФ и направленность финансовой помощи на увеличение доходов налогоплательщика от реализации работ и услуг.

Исходя из изложенного, в налоговую базу по НДС могут включаться субсидии из бюджетов бюджетной системы РФ, предоставленные в целях возмещения недополученных доходов в связи с производством и (или) реализацией товаров (работ, услуг), облагаемых НДС. При этом суммы НДС по товарам (работам, услугам, имущественным правам), приобретенным налогоплательщиками за счет указанных субсидий, подлежат вычету в порядке и на условиях, установленных статьями 171 и 172 НК РФ.

В случае получения налогоплательщиками субсидий из бюджетов бюджетной системы РФ на возмещение ранее понесенных затрат, связанных с оплатой приобретенных товаров (работ, услуг, имущественных прав), основания для включения таких сумм в налоговую базу отсутствуют. А принятые налогоплательщиками в установленном порядке к вычету по товарам (работам, услугам, имущественным правам), затраты на приобретение которых возмещаются за счет указанных субсидий, подлежат восстановлению на основании подпункта 6 пункта 3 статьи 170 НК РФ (в редакции Федерального закона от 27.11.2017 № 335-ФЗ).

При рассмотрении настоящего дела суды установили, что деятельность по содержанию муниципального имущества велась

определению понятия реализации услуг и работ, приведенному в пункте 1 статьи 39 НК РФ. Не свидетельствует о наличии оснований для взимания НДС в рассматриваемом случае и тот факт, что содержание, ремонт объектов уличного освещения, автомобильных дорог местного значения, связанных с ними ливневых канализаций, дорожной разметки и дорожных знаков необходимы для решения вопросов местного значения.

В данном случае налогоплательщик как унитарное предприятие, созданное для решения вопросов местного значения, нес бремя содержания имущества, переданного ему на баланс муниципальным образованием. Предприятие несло расходы на поддержание этого имущества в надлежащем состоянии, на ремонт и создание условий для его безопасной эксплуатации, закупая необходимые товары, работы и услуги у третьих лиц, и целью предоставления субсидий являлась финансовая поддержка налогоплательщика посредством возмещения понесенных им затрат на содержание данного имущества, а не возмещение недополученных доходов.

Таким образом, в рассматриваемой ситуации субсидирование расходов предприятия являлось способом целевого финансирования деятельности налогоплательщика со стороны учредителя, а не способом оплаты реализованных им работ (услуг), и не могло выступать основанием для взимания НДС с полученных сумм финансовой помощи.

Юрий Лермонтов,
государственный советник
Российской Федерации III класса Ф

КОММЕНТАРИЙ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ

О спорности рассмотренной ситуации свидетельствует тот факт, что даже в рамках одного дела суды пришли к противоположным выводам. Так суды трех инстанций, признавая законным решение налогового органа и отказывая в удовлетворении требований предприятия, признали правильными выводы налогового органа. При этом они дополнительно отметили, что в соответствии с пунктом 2 статьи 154 НК РФ в налоговую базу по НДС не включаются только те субсидии, которые предоставляются налогоплательщику бюджетом в связи с применением таким лицом государственных регулируемых цен или льгот, предоставляемых отдельным потребителям для целей покрытия соответствующего убытка. В то время как спорные субсидии выделены налогоплательщику на частичное возмещение его затрат, возникших при выполнении работ (оказании услуг) по содержанию и обслуживанию объектов, переданных ему в хозяйственное ведение.

ВС РФ признал ошибочными выводы судов, в связи с чем решение Арбитражного суда Республики Коми от 03.09.2018 по делу № А29-6014/2018, постановление Второго арбитражного апелляционного суда от 30.11.2018 и постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 06.03.2019 по тому же делу в части отказа в удовлетворении требования муниципального унитарного предприятия отменил.

ДЕЛОВАЯ ПРАКТИКА

Неопределенная осмотрительность

Как надо правильно выбирать контрагента

Термин «должная осмотрительность» введен в практику постановлением Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53. Хотя в нем нет четкого определения этому понятию, налоговые органы и суды стали использовать его в своей практике достаточно активно. До сих пор в законодательстве РФ нет четкого понятия должной осмотрительности, однако она требуется от юридических лиц при выборе контрагента.

Сущность должной осмотрительности заключается в том, что юридическое лицо должно принимать меры, для того чтобы получить необходимую и достоверную информацию о потенциальном контрагенте. Проявление должной осмотрительности считается необходимым действием при проверке хозяйствующего субъекта перед заключением с ним договора о сотрудничестве.

Наиболее часто она рассматривается при оспаривании обоснованности применяемого вычета по НДС. Кроме того, это понятие используется при установлении правомерности использования суммы расходов при расчете налога на прибыль.

Если налогоплательщик не проявил должную осмотрительность при проверке контрагента, то он мог получить необоснованную выгоду. Под последней, как правило, подразумевают, что:

- сделка на деле не проводилась;
- компания и контрагент взаимозависимы;
- контрагент осознает, что сделка приведет к необоснованной налоговой выгоде.

Пример

Компания заключила договор с компанией-однодневкой на приобретение товаров. Их стоимость была отнесена к налоговым расходам, уменьшающим налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Если ИФНС докажет формальность сделки, то вменит компании занижение суммы налога на прибыль. В такой ситуации налоговики могут полностью снять расходы и доначислить налог.

Особенности должной осмотрительности

Должная осмотрительность (как особое понятие) имеет некоторые особенности и характерные моменты:

- ее не проявление налогоплательщиком может стать причиной, что компания сотрудничает с недобросовестными контрагентами;
- если налоговая инспекция докажет, что налогоплательщиком допущено не проявление должной осмотрительности, то она доначислит налоги – НДС, принятый к возмещению из бюджета, и налог на прибыль;
- должная осмотрительность – это только один из способов проверки контрагента, который должен использоваться налогоплательщиком в совокупности с иными методами проверки хозяйствующих субъектов;
- должная осмотрительность тесно связана с необоснованной

налоговой выгодой, поскольку вторая появляется при отсутствии первой;

- суды при разбирательствах не принимают во внимание, что понятие должной осмотрительности не содержится в законодательстве РФ, и используют его в своей практике;
- в законодательстве не предусмотрены критерии оценки не проявления должной осмотрительности.

Признаки недобросовестного контрагента

Проявление должной осмотрительности предусматривает проверку контрагента на добросовестность. При этом хозяйствующий субъект анализируется с различных сторон, в том числе юридической и финансовой.

В качестве признаков недобросовестного контрагента могут быть следующие моменты:

1. процедура регистрации проведена с нарушениями или же субъект вовсе не зарегистрирован в ЕГРЮЛ либо ЕГРИП;
2. адрес его регистрации является массовым или же информация о юридическом адресе отсутствует;
3. отсутствие документального подтверждения полномочий директора либо его представителя, подписывающих документы от лица контрагента;
4. присутствие только денежных потоков по расчетному счету и отсутствие товарных потоков, то есть отсутствие информации о приобретении либо производстве контрагентом продукции или товаров для последующей реализации;
5. отсутствие у контрагента производственных или торговых площадей, собственной или арендованной недвижимости, оборудования, транспорта, сотрудников;
6. наличие серьезной задолженности перед бюджетом по уплате налогов и взносов;
7. наличие дел в судебной картотеке.

Алгоритм действий при проверке контрагентов

Компания самостоятельно определяет алгоритм действий, согласно которому она будет проверять контрагента. Целесообразно включать в него различные способы во избежание претензий со стороны контролирующих органов о не проявлении должной осмотрительности.

При проверке контрагента компания должна в первую очередь

проанализировать информацию из открытых источников. Делается это как на официальных сайтах ИФНС, судебных приставов, Росреестра, Федерального реестра сведений о банкротстве, МВД, так и через неформальные ресурсы (к примеру, по отзывам на сайтах).

Кроме того, нужно запросить у контрагента подтверждающую документацию:

- устав;
- ОГРН и ИНН;
- выписку из ЕГРЮЛ;
- документы о полномочиях директора;
- справку об отсутствии задолженности перед бюджетом по налогам, взносам и сборам;
- карточку с реквизитами.

Алгоритм проявления должной осмотрительности может состоять из следующих этапов:

1. разработать положение, в котором прописать все шаги по работе с контрагентами;
2. сформировать регламент по соблюдению должной осмотрительности;
3. вменить в обязанности сотрудников проявлять должную осмотрительность, а также прописать этот момент и ответственность за его неисполнение в должностных инструкциях;
4. тщательно образом проверять контрагента перед заключением договора;
5. формировать досье на потенциального контрагента, с которым планируется заключение договора.

Ответственность за недостаточную осмотрительность

При не проявлении должной осмотрительности, то есть заключении сделок с недобросовестным контрагентом, ответственность ложится на плечи лица, оформившего такой договор.

Ответственность связана с доначислением налогов – НДС и налога на прибыль. Дело в том, что документы, которые использовались для увеличения расходов, уменьшили налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Кроме того, они предоставили возможность возместить НДС из бюджета. Если контрагент признан недобросовестным и компания его не проверила, то она незаконно заплатила меньше налогов, а потому должна их доплатить.

Каких-либо штрафов именно за заключение договора с недобросовестным контрагентом не предусмотрено. Финансовые риски заключаются лишь в том, что компания не сможет на законных основаниях уменьшить налоги, а потому понесет больше расходов.

Наталья Ненашева,
управляющий партнер
консалтинговой компании
TOP LINE PH

ФИНАНСОВАЯ ГАЗЕТА

**Внимание!
Оформляйте
подписку
по специальным
ценам на сайте
www.fingazeta.ru**

ПЕЧАТНОЕ ИЗДАНИЕ

на полгода

на год

4872.0 руб

9744.0 руб



ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ

на полгода

на год

3960.0 руб

7920.0 руб

ФИНАНСОВАЯ ГАЗЕТА

ПЕЧАТНОЕ ИЗДАНИЕ

+



ЭЛЕКТРОННАЯ ВЕРСИЯ

на полгода

на год

6500.0 руб

11 000.0 руб

Непосредственно в редакции

тел. +7 (499) 638-30-88,

e-mail: podpiska@fingazeta.ru

www.fingazeta.ru

реклама

В ПОМОЩЬ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКУ

Рискованная ОПТИМИЗАЦИЯ

Как компании снижают НДС и на чем их «ловят»

Налоговые органы эффективно борются с фирмами-однодневками и обналичиванием денежных средств с использованием банковских структур. Вместе с тем увеличение НДС до 20% привело к тому, что компаниям приходится оптимизировать налогообложение. Конечно, существуют законные способы, но любая неточность в использовании таких схем может привести к серьезным разбирательствам.

Агентские схемы

Агентские схемы давно являются достаточно действенным способом налоговой оптимизации. Суть ее состоит в том, что агент уплачивает НДС только с агентского вознаграждения, а принципал проводит реализацию с отсрочкой, когда агент предоставил отчет, или вообще не уплачивает, если применяет упрощенную систему налогообложения.

Схема 1

Статья 1005 ГК РФ подразделяет агентские договоры на два вида: агент действует от своего имени, но за счет принципала (договор комиссии) или агент действует от имени и за счет принципала (договор поручения).

В обоих случаях агент получает за свои услуги вознаграждение и отчитывается перед принципалом за проделанную работу.

Пример

*Компания-производитель – продажа 10 млн руб.
НДС – 2 млн руб. (при реализации).
Агент 5% агентского вознаграждения, НДС – 100 тыс. руб.
Компания-производитель переносит НДС в момент закупок. Закупки на 9 млн руб. (авансы), НДС 10 млн руб. – 9 млн руб. = 200 тыс. руб.*

В судебной практике можно встретить ситуации, когда налоговые органы выявляют незаконные схемы использования агентских договоров. Очевидным признаком «схемы» для налоговой является взаимозависимость. В качестве примера из судебной практики можно привести Определение Верховного суда от 15 января 2019 года по делу № А76-38089/2017. Представленные обществом первичные учетные документы не подтверждают реальности спорных хозяйственных операций заявителя с указанным контрагентом, направлены на создание фиктивного документооборота в целях получения необоснованной налоговой выгоды в виде незаконного возмещения сумм НДС из бюджета.

Цепочки контрагентов

Для некоторых видов отраслей, например переработки и строительства, очень актуально использование подрядчиков и субподрядчиков. Но подобные варианты чреваты разрывами в НДС.

Схема 2

Компания при реализации товаров, работ, услуг должна уплатить налоги. Снизить налоговое бремя по НДС возможно с помощью компаний, у которых закупаются товары (фиктивно) или услуги с НДС.

Пример

*Компания-производитель – продажа 10 млн руб.
НДС – 2 млн руб. (при реализации).
Закупка – 10 млн руб.
НДС к уплате – 0 руб.*

Очень часто такие варианты сопровождаются предоставлением сырья и материалов. По общему правилу обязанность по обеспечению строительства материалами (включая детали и конструкции) или оборудованием несет подрядчик. В то же время стороны могут договориться о том, что обеспечивать строительство в целом или в определенной части будет заказчик (пункт 1 статьи 745 ГК РФ). Сумма «входного» НДС при приобретении заказчиком материалов или оборудования для обеспечения строительства принимается к вычету на общих основаниях: на дату принятия имущества к учету и при наличии счета-фактуры поставщика (пункт 6 статьи 171, пункт 5 статьи 172 НК РФ).

Последующая передача материалов или оборудования подрядчику (генподрядчику) не является для заказчика безвозмездной, поскольку эту обязанность он выполняет в рамках возмездного договора, предметом которого является выполнение работ (а не передача вещи). Следовательно, обязанности по уплате НДС при такой передаче у заказчика не возникает (подпункт 1 пункта 1 статьи 146 НК РФ). Наличие разрывов свидетельствует о применении налогоплательщиком «налоговой схемы».

В Определении Верховного суда от 26 августа 2019 года по делу № А56-83793/2014 суд подтвердил, что разрывы в уплате НДС свидетельствуют об использовании фирм-однодневок. Установлены обстоятельства, свидетельствующие в том числе о реализации в период с 01.01.2012 по 31.12.2013 схемы по выводу значительного объема денежных средств должника в пользу иностранного юридического лица – компании «Максбурн Лимитед». Полученные денежные средства перечислялись должником по цепочке в течение одного или двух банковских дней на расчетные счета участников схемы, а далее на счета организаций, имеющих договорные отношения с должником, либо на счета фирм-однодневок.

Также может свидетельствовать о нарушении законодательства отсутствие оправдательных документов при использовании цепочки контрагентов. В Определении Верховного суда РФ от 22 августа 2019 года по делу

№ А57-8868/2016 установлено снятие средств со счета в отсутствие оправдательных документов и перечисление денежных средств должника в пользу фирм-однодневок в размере 3 млн 100 тыс. руб. В Определении Верховного суда от 13 июня 2019 года по делу № А40-249797/2017 суд также встал на сторону налогового органа. Суд выявил недостоверные сведения в документах.

Авансы

Некоторые компании в течение года перераспределяют НДС, для того чтобы меньше уплачивать его. При этом такое перераспределение осуществляется за счет авансовых платежей, которые корректируются или восстанавливаются в конце года. Обычно к такому приему прибегают те, кто распределяет НДС внутри группы компаний.

Схема такого распределения будет выглядеть следующим образом.

Схема 3

Налоговая экономия достигается за счет корректировки в конце года.

Например, реализовали продукции на 10 млн руб. Должны сразу заплатить налог 2 млн руб.

Переводим аванс для закупок 10 млн руб.

К уплате – 0 руб.

В конце года восстанавливаем НДС и подаем «уточненки».

Порядок восстановления НДС с авансов

Восстановление НДС по выданному авансу делают в следующих ситуациях (подпункт 3 пункта 3 статьи 170 НК РФ):

- выполнена поставка, в счет которой был перечислен аванс;
- расторгнут договор поставки или изменены его условия и в связи с этим аванс возвращен покупателю.

Надо ли восстанавливать налог с авансов полученных?

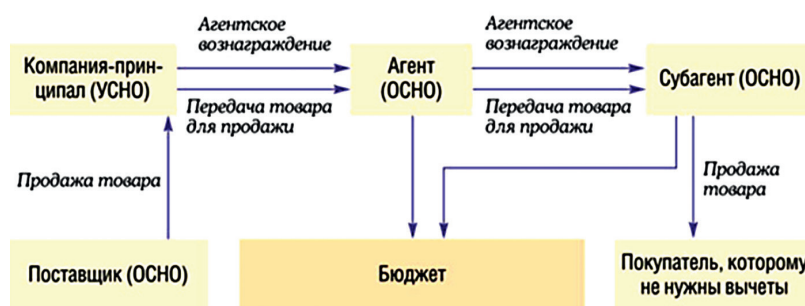
При получении аванса продавец в большинстве случаев обязан исчислить налог по нему к уплате в бюджет (пункт 1 статьи 154 НК РФ), а в дальнейшем при выполнении отгрузки в счет этого аванса взять всю (или часть) сумму уплаченного с аванса налога в вычеты (пункт 8 статьи 171 и пункт 6 статьи 172 НК РФ). В иных ситуациях (при возврате аванса покупателю или списании просроченной задолженности по нему) восстановление НДС также не потребуются. В первом случае его можно будет принять к вычету на дату возврата (пункт 5 статьи 171 НК РФ), а во втором – нужно списать в расходы, не учитываемые в расчете налога на прибыль.

Вычет у покупателя

Для вычета у покупателя этих двух обстоятельств (оплаты и счета-фактуры) недостаточно. Дополнительные условия для осуществления такой операции вытекают из других положений НК РФ:

Уплата НДС агентом

Схема 1



Использование цепочки контрагентов

Схема 2



Перераспределение авансовых платежей внутри группы компаний

Схема 3

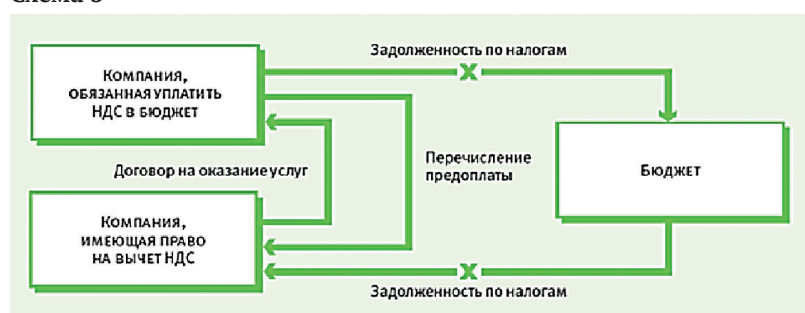


Схема 4

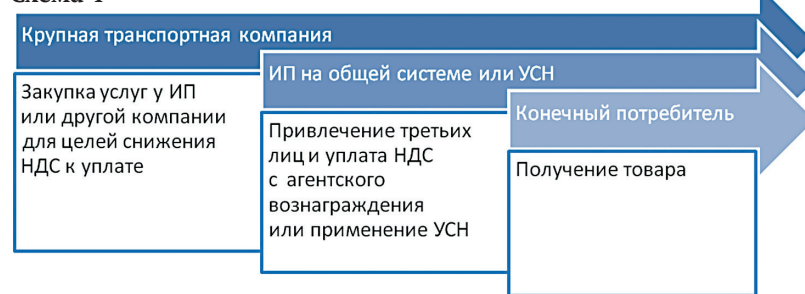


Схема 5

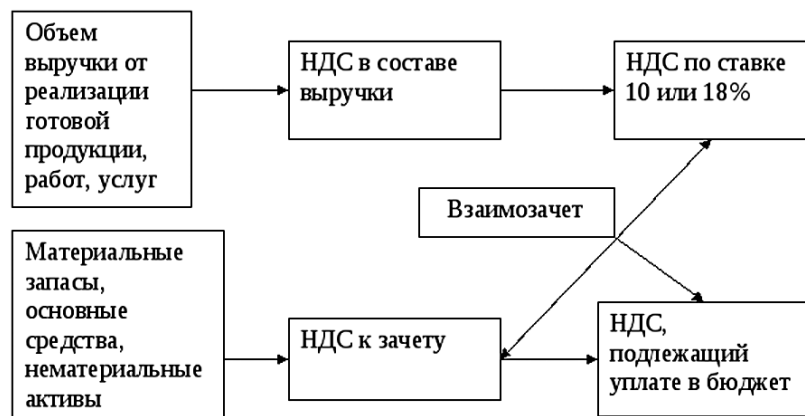
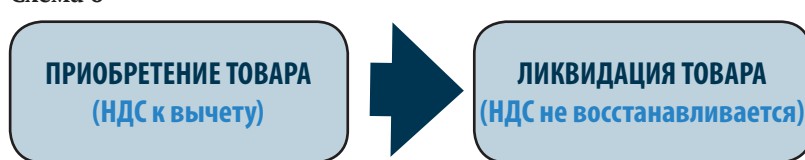


Схема 6



• условие о возможности перечисления аванса должно быть включено в договор поставки (пункт 9 статьи 172 НК РФ);

• счет-фактура на аванс должен быть оформлен датой в пределах 5-дневного срока, отведенного для выставления таких документов (пункт 3 статьи 168 НК РФ), и иметь все обязательные для него реквизиты (пункт 5.1 статьи 169 НК РФ).

Но подобный вариант налоговой оптимизации также не безупречен.

Например, в Определении ВС от 21 декабря 2018 года по делу № А57-9401/2017 суд встал на сторону налогового органа. Основанием доначисления НДС в размере 20 295 605 руб. по результатам налоговых проверок уточненных налоговых деклараций за I квартал 2016 года послужили выводы межрайонной инспекции № 2 и межрайонной инспекции по крупнейшим налогоплательщикам о том, что суммы налога, ранее правомерно принятые к вычету по частично амортизированным основным средствам, подлежат восстановлению в силу пункта 3 статьи 170 НК РФ, поскольку операции по реализации металлолома, оставшегося после ликвидации данных объектов, не подлежат налогообложению.

Суд первой инстанции, признавая законными оспариваемые решения налоговых органов и отказывая в удовлетворении заявленных требований, исходил из того, что на основании подпункта 1 пункта 2 и подпункта 2 пункта 3 статьи 170 НК РФ суммы НДС, ранее принятые к вычету при приобретении объектов основных средств, подлежат восстановлению пропорционально остаточной стоимости данных объектов.

Транспортные и иные допущения

Традиционно методом налоговой оптимизации является использование дополнительных услуг. Однако сегодня особое значение получили транспортные услуги, которые оказывают индивидуальные предприниматели или небольшие компании-агенты, не имеющие собственного транспорта. Фактически такие компании-агенты работают через посредников, которые только являются операторами.

Схема работы будет выглядеть следующим образом.

Схема 4

Приведем пример. Крупная транспортная (или производственная) компания приобретает услуги иных компаний на УСН или общей системе.

Пример

Крупная транспортная компания – продажа услуг 10 млн руб. НДС – 2 млн руб. (при реализации). Налог на прибыль – 2 млн руб. Услуги на субподряде у ИП на УСН – 10 млн руб. НДС к уплате – 0 руб. ИП на УСН платит 6% – 600 тыс. руб.

Понятно, что подобные схемы тоже попали в поле зрения налогового органа.

В качестве примера можно привести Определение ВС от 20 сентября 2019 года по делу № А70-9805/2018. По договору поставки товара (аэродромных плит) с данным контрагентом судами указано, что закупка плит производилась заявителем напрямую у заводов-изготовителей, стоимость поставки плит выше стоимости поставки и оказания услуг перевозки, оказываемых иными контрагентами общества, движение денежных средств носило транзитный характер. По взаимоотношениям с ООО «ТехПромСоюз» по договору поставки щебня судебные инстанции учли, что поставка производилась от взаимозависимого лица – ООО «ПНМ “Андезит”», услуги по перевозке и доставке щебня выполнены собственными силами общества, а также иными транспортными компаниями без участия спорного контрагента.

Очень часто претензии возникают, если в компании имеются собственные специалисты. Последним резонансным делом о привлечении аутсорсинговых компаний является дело компании «Аэрофлот». Юридические услуги авиакомпания закупала через неформально аффилированную с В. Александровым адвокатскую коллегию «Консорс» численностью в два человека. Эти два человека получали в среднем по 10 млн руб. в месяц, выиграв 240 тендеров в 2017–2018 годах. Между тем в «Аэрофлоте» имеется собственный юридический департамент, в котором трудятся 50 юристов. Всего, по данным следствия, по договорам было перечислено 250 млн руб.

Но важно, что перевод части услуг на другие компании одновременно позволяет сэкономить на НДС.

Экономия на взаимозачете

Фактически зачет позволяет «схлопнуть» обязательства сторон друг перед другом. Статья 410 ГК РФ устанавливает, что для зачета требований достаточно заявления одной стороны. Однако, руководствуясь принципом свободы договора (пункты 2, 4 статьи 421 ГК РФ), стороны вправе произвести зачет, заключив соответствующее соглашение.

Согласно нормам пункта 1 статьи 160, пунктов 2 и 3 статьи 434, пункта 3 статьи 438 ГК РФ соглашение сторон договора денежного займа о зачете встречных требований может быть оформлено одним из следующих способов:

• путем составления одного документа, подписанного сторонами, – соглашения, акта и т. п.;

• путем обмена документами, выражающими волю сторон на совершение зачета, посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору;

• путем совершения стороной, получившей предложение о зачете взаимных требований, указанных в этом предложении действий в установленный предложением срок.

Вместе с тем взаимозачет недопустим при проведении банкротства. Согласно статье 62 закона о несостоятельности не допускается прекращение денежных обязательств должника путем зачета встречного однородного требования, если при этом нарушается очередность удовлетворения требований кредиторов.

Схема взаимозачета выглядит следующим образом.

Схема 5

Крупная компания организует схему реализации через официальных дилеров.

Пример

Крупная производственная компания – продажа товара 10 млн руб. НДС – 2 млн руб. (при реализации). Налог на прибыль – 2 млн руб. Расходы на зарплату, запчасти – 10 млн руб. Дилер НДС с вознаграждения.

Приобретают товар компании-экспортеры, которые уплачивают 0%.

Риски! Если товар фактически не вывезен, не представлены документы в течение 180 дней, нет справки резидентства, товар в пути, то могут быть риски отказа в НДС.

Также риски возникают в случае, если взаимозачет осуществляется в отношении неоднородных требований. Для целей налогообложения такой зачет может быть признан необоснованной налоговой выгодой. Однако в гражданском законодательстве отсутствуют ограничения в отношении зачета подобных требований. В случае, когда возникли обстоятельства, влекущие обязанность поставщика уплатить бонус или премию покупателю, и со стороны покупателя имеются неисполненные обязательства, для упрощения расчетов одна из сторон вправе заявить о зачете встречных однородных требований (статья 410 ГК РФ). Данная норма является диспозитивной (пункт 4

Постановления Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 16 «О свободе договора и ее пределах»). Это означает, что стороны вправе согласовать условие, отличное от предусмотренного в названной статье. Так, стороны могут договориться о зачете неоднородных требований, а именно денежного требования по оплате товара и требования по передаче в качестве бонуса дополнительной партии товара.

Ликвидация основных средств

Ликвидация основных средств не предполагает уплаты НДС, поскольку товар или запасы, основные средства не были реализованы, а были ликвидированы. Часто такая ликвидация сопровождается убытками. Но многие компании списывают и реализованные товары, и недостачи посредством ликвидации.

Схема 5

Для того чтобы ликвидировать основные средства, товары, запасы, компании необходимо создать специальную ликвидационную комиссию, привлечь независимых экспертов. Но ликвидация также может вызвать претензии проверяющих.

В качестве примера можно привести Определение ВС от 21 декабря 2018 года по делу № А57-9401/2017. Основанием доначисления НДС в размере 20 295 605 руб. по результатам налоговых проверок уточненных налоговых деклараций за I квартал 2016 года послужили выводы межрайонной инспекции № 2 и межрайонной инспекции по крупнейшим налогоплательщикам о том, что суммы налога, ранее правомерно принятые к вычету по частично амортизированным основным средствам, подлежат восстановлению в силу пункта 3 статьи 170 НК РФ, поскольку операции по реализации металлолома, оставшегося после ликвидации данных объектов, не подлежат налогообложению.

Суд первой инстанции, признавая законными оспариваемые решения налоговых органов и отказывая в удовлетворении заявленных требований, исходил из того, что на основании подпункта 1 пункта 2 и подпункта 2 пункта 3 статьи 170 НК РФ суммы НДС, ранее принятые к вычету при приобретении объектов основных средств, подлежат восстановлению пропорционально остаточной стоимости данных объектов.

Экономия на реализации в другую страну ЕАЭС

Экономия при переносе места реализации в другую страну ЕАЭС достигается за счет разницы в ставках налога. Например, если вы исполнитель и место реализации – Россия, то вы платите НДС в обычном порядке, как и с российскими заказчиками. А если место реализации – Казахстан, то вы платите налог в Казахстане по закону этой страны. То есть в данном случае будет применяться ставка НДС 12%.

В отношении Белоруссии разницы в ставках НДС не так важна, но оптимизация часто происходит

посредством транзитных операций по движению товаров, работ.

Схема 7

Дополнительная экономия видна на следующих примерах.

Пример 1

Компания закупила на заводе товары на сумму 12 млн руб., в том числе НДС – 2 млн руб.

Компания перевозит товар за рубеж. НДС из бюджета к вычету – 2 млн руб.

Пример 2

Компания купила товар за 100 евро. НДС – 20 евро.

Перевозка международная – 1000 евро (транспортная компания). НДС – 0%.

Экономия – 200 евро.

В Определении ВС от 26 января 2016 года по делу № А27-1682/2015 суд пришел к выводу о том, что компания фактически не оказывает услуги. Услуги, оказанные ООО «ТК “Новотранс”» по подаче вагонов под погрузку для осуществления международных перевозок, являются элементами комплекса перевозочного процесса, оказываемого российской организацией, не являющейся перевозчиком, для осуществления железнодорожным транспортом международных перевозок и перевозок по территории РФ экспортируемых товаров. Поэтому данные услуги являются непосредственно связанными с услугами по организации перевозок и транспортировке товаров в таможенном режиме экспорта, а их реализация подлежит налогообложению по налоговой ставке 0% на основании подпункта 2 пункта 1 статьи 164 НК РФ.

Также необоснованная налоговая выгода была отмечена в Определении ВС от 15 апреля 2015 года по делу № А50-22999/2013. Суд пришел к выводу о том, что отсутствуют подтверждающие документы об уплате налогов за рубежом. Согласно положениям Соглашения от 25.01.2008 при вывозе товаров с территории одного государства – члена таможенного союза на территорию другого государства – члена таможенного союза применяется нулевая ставка налога на добавленную стоимость при условии документального подтверждения факта экспорта.

Пунктом 2 статьи 1 Протокола от 11.12.2009 установлен перечень документов, необходимых для подтверждения обоснованности применения нулевой ставки НДС и (или) освобождения от уплаты акцизов налогоплательщиком государства – члена таможенного союза, с территории которого вывезены товары, в налоговый орган. Указанный перечень документов включает в том числе заявление об уплате косвенных налогов.

В целом можно отметить, что универсальных схем снижения НДС, которые бы не вызвали подозрения налоговых органов, нет. Однако очень важно иметь подтверждающие документы, проверять контрагентов и обосновывать экономический смысл операций. Перед налоговой экономией нужно просчитать все риски, спрогнозировать все возможные варианты, плюсы и минусы той или иной экономии.

Екатерина Шестакова,
генеральный директор
ООО «Актуальный менеджмент» Ф

ПРАВОВОЙ НАВИГАТОР

ФНС: оплата путевок в санаторий работникам-предпенсионерам облагается взносами

Письмо ФНС России от 07.10.2019 № БС-4-11/20417@

Налоговая служба рассмотрела ситуацию, когда работодатель оплачивает стоимость санаторно-курортного лечения предпенсионерам, то есть тем, кому до пенсии осталось меньше 5 лет. ФНС считает: раз данная выплата не названа в перечне необлагаемых взносами, они начисляются в общем порядке.

Однако если вы готовы поспорить, то вероятность выиграть суд и не начислять взносы велика. Еще когда действовал закон о страховых взносах, суды считали: оплата путевок в санаторий или компенсация их стоимости является социальной выплатой, которая не должна облагаться взносами. Эти суммы нельзя отнести к зарплате или стимулирующим выплатам, их перечисление не зависит от квалификации сотрудников, сложности и условий работы.

За период после переноса норм в НК РФ практики накопилось немного, но уже сейчас понятно, что тенденция вряд ли изменится. Использовать понятие «социальная выплата» и освобождать от взносов продолжает даже ВС РФ. Подробнее о том, как формируется подход к решению вопроса о взносах на подобные выплаты после передачи администрирования налоговикам, см. обзор.

ФНС: стипендии от органов власти спортсменам и тренерам не облагаются взносами

Письмо ФНС России от 04.10.2019 № БС-4-11/20334@

Стипендии, выплаченные Комитетом по физкультуре и спорту субъекта РФ спортсменам и тренерам, которые не состоят с комитетом в трудовых отношениях и не заключили с ним гражданско-правовых договоров, не облагаются страховыми взносами.

Работодатели смогут раньше узнавать, придет ли к ним инспекция труда с проверкой в будущем году

Приказ Роструда от 13.06.2019 № 160

Ежегодный план проверок Роструд будет опубликовывать на региональных сайтах ГИТ не позднее 10 ноября. Прежде информацию приходилось ждать до 1 декабря.

Получается, у организаций, попавших в план, будет больше времени, чтобы подготовиться к приходу инспектора. Напомним, при плановых проверках ГИТ использует чек-листы. Их можно применять и для самопроверки.

ФСС утвердил новую форму заявления на скидку к тарифу по взносам на травматизм

Приказ ФСС РФ от 25.04.2019 № 231

С 20 октября действует новый регламент, по которому ФСС предоставляет скидки к тарифу по взносам на травматизм. Прежний документ, утвержденный Минтрудом, больше применяться не будет. Основное новшество – изменение формы заявления на получение скидки. Есть и другие нововведения.

Форма заявления

Во-первых, появилось поле для указания КПП. Во-вторых, заявление дополнено таблицей, в которой нужно отражать суммы: взносов, начисленных к уплате за предыдущие отчетные периоды, а также за последние три месяца текущего отчетного периода; расходов, не принятых к зачету; средств, полученных от фонда; излишне уплаченных или взысканных взносов, которые возвращены или зачтены; расходов на выплату страхового обеспечения за предыдущие отчетные периоды и 3 месяца текущего; взносов, уплаченных за предыдущие отчетные периоды и 3 месяца текущего; списанной задолженности страхователя. В-третьих, в заявлении нужно указать, как страхователь хочет получить решение фонда о скидке: лично, по почте, в МФЦ или через портал госуслуг.

Отказ в приеме

ФСС установил дополнительные причины для отказа в приеме документов. Так, фонд не примет заявление, если оно не соответствует установленной форме. Отказ будет и в том случае, когда нет подтверждения личности и полномочий представителя.

Сроки

Для страхователей срок подачи заявления остался прежним – не позднее 1 ноября текущего года. Сроки, когда можно ждать решения об установлении скидки или отказа в ней, также не изменились – 10 и 18 рабочих дней в зависимости от суммы взносов за предыдущий год. А вот сама эта пороговая сумма увеличена с 6 млн до 15 млн руб.

Источник: consultant.ru

В ПОМОЩЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ

И ДАТЬ И ВЗЯТЬ

Особенности применения давальческой схемы

Фирма торгует продукцией зависимой производственной компании. Основные средства принадлежат торговой фирме, а сырье и материалы – производственной. Взаимодействие между торговой и производственной фирмами, находящимися по одному адресу, осуществляется уже несколько лет через договор купли-продажи. Стоит ли перестраивать отношения между ними на давальческую схему?

Суть давальческой схемы

Давальческая схема работы – это такая организация производственного процесса, когда заказчик передает другой организации свое сырье на обработку с целью получения продукции с заданными качествами. При этом и сырье, и готовый продукт остаются в собственности заказчика, а организация, производящая работу, просто выполняет условия договора подряда, предоставляя для этого свои мощности и рабочую силу за оговоренное вознаграждение.

Главные отличия давальческой схемы обработки сырья для производства товаров заключаются в следующем:

- даvaleц озвучивает и закрепляет в договорной форме требования к готовой продукции, в том числе к ее характеристикам, технологическому процессу изготовления, оформлению, упаковке и так далее;
- себестоимость продукции получится ниже, нежели при обычном производстве, что повышает его конкурентоспособность;
- заключение договора по давальческой схеме благотворно сказывается на налогообложении заказчика, поскольку он реализует как бы собственную продукцию, а не перепродает товары.

Таким образом, даvaleц – торговая фирма закупает сырье у поставщика и передает его на переработку исполнителю (производственной компании) на основании накладной по форме № М-15, с отметкой «передано на давальческой основе». Исполнитель передает готовую продукцию давальцу и отчитывается по расходованию материалов. Передача сырья от давальца исполнителю, равно как и обратная передача готовой продукции, не является реализацией.

Объект налогообложения возникает у производственной фирмы только в размере его вознаграждения.

Данный способ может позволить получить участникам налоговую выгоду. Производственная организация может сохранить лимиты по выручке и использовать режим упрощенной системы налогообложения (УСН). Давалец на общей системе налогообложения может частично перераспределить прибыль на исполнителя – «упрощенца», сокращая налог на прибыль. Производственная организация обособливается от продаж и платит УСН только лишь со стоимости переработки.

Договор подряда и другие документы

Вступление в договорные отношения давальца и владельца производства можно рассматривать как заключение одного из видов договора подряда, поэтому законодательно нужно ориентироваться на гл. 37 Гражданского кодекса РФ. Также такой вид сотрудничества регламентируется в ст. 220 и 227 ГК РФ. Специальной формы договора для давальческой схемы не предусмотрено, нет жесткого регламента по прописыванию групп сырья или форм его переработки. Важные моменты, обязательные к фиксации в договоре:

- название и объемы сырья, передаваемого в обработку;
- параметры готовой продукции;
- даты предоставления сырья и его окончательной обработки;
- вознаграждение за работу подрядчика;
- порядок произведения расчетов (сроки уплаты и ее вид – наличность, безнал, частично в виде сырья или отходов от него);
- особенности доставки сырья и потом готовой продукции;

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ПРИ ДАВАЛЬЧЕСКОЙ СХЕМЕ

Отражение в бухучете операций у торговой фирмы окажется таким:

Дт 10.7 Кт 10.1 (10.8) – передача ДС исполнителю.
Дт 10.1 Кт 10.7 – получение прошедших обработку материалов.
Дт 10.1 Кт 60 – к стоимости материалов добавлена стоимость работ по переработке ДС.
Дт 19 Кт 60 – учтен НДС со стоимости работ по переработке.
Дт 68 Кт 19 – принят НДС к вычету.
Дт 60 Кт 51 – исполнителю перечислен платеж за выполненные работы по переработке ДС.
Дт 20 Кт 10.1 – направлены в производство переработанные на стороне материалы.
Дт 43 Кт 20 – принята на учет готовая продукция, изготовленная из ДС.
Исполнитель в бухучете в отношении операций с ДС будет использовать следующие проводки:
Дт 003 – принято ДС от заказчика и передано в переработку.
Дт 20 Кт 02 (10, 23, 25, 26, 60, 69, 70) – учтены затраты на переработку ДС.
Кт 003 – готовая продукция из ДС отгружена заказчику.
Дт 62 Кт 90.1 – отражена выручка от выполнения работ по переработке.
Дт 90.3 Кт 68 – начислен НДС со стоимости работ по переработке.
Дт 90.2 Кт 20 – списана себестоимость переработки.
Дт 51 Кт 62 – поступила оплата от заказчика.

- особые требования заказчика, если они есть (технологические характеристики, пожелания к способам обработки, нормы расходования сырья и другие): чаще их приводят в приложении к договору;
- если не оговорено иного, по умолчанию собственником материалов, отходов от сырья и остатков является даvaleц.

Арбитражная практика

Решение AC Северо-Западного округа от 27.06.2018 по делу № А42-4119/2016 в пользу налогоплательщика: ИП-давальцы передавали сырье для изготовления мясных продуктов переработчику на УСН. Налоговики, не оспаривая реальность операций, усомнились в их экономической целесообразности.

Аргументы налогоплательщика: часть давальцев работала с переработчиком еще до введения упрощенной налоговой системы в НК РФ. После перехода в 2005 году организации-переработчика на УСН договоры с новыми давальцами не отличались от старых, а значит, не заключались для получения налоговой выгоды. Кроме того, суд указал, что налоговая экономия в связи с использованием схемы минимальна.

30.05.2018 AC Курской области по делу № А35-2210/2017 вынес решение в пользу налогоплательщика. Давалец и переработчик являлись плательщиками НДС, при этом его правильно исчисляли и уплачивали, реально выполняя условия договора. Аргументы ФНС: даvaleц – единственный контрагент такого рода у переработчика, они располагаются по одному адресу, ранее руководитель давальца получал заработную плату у переработчика, даvaleц – крупнейший контрагент переработчика (30%), даvaleц завысил стоимость услуг переработчика, увеличив размер вычетов по НДС.

Аргумент налогоплательщика: есть экономический смысл договора на переработку давальческого сырья – затраты на изготовление сплавов свинца посредством использования давальческого механизма меньше, нежели затраты на собственное производство, что подтверждается калькуляциями затрат на производство. Налогоплательщик ходатайствовал о проведении соответствующей экспертизы, но суд ходатайство отклонил, так как, по его мнению, и без экспертизы очевидно отсутствие необоснованной налоговой выгоды.

НДС действительно не возникает при передаче сырья переработчику (только с его вознаграждения), но начисляется при реализации готовой продукции конечным потребителям, то есть необоснованной налоговой выгоде просто неоткуда взяться. Также налогоплательщик предоставил аргументированное подтверждение технологической обоснованности передачи сырья по давальческому договору.

Андрей Илларионов, руководитель налоговой практики ООО «МКГ» Ф

Смягчение под прикрытием

ФРС выделило рынкам денег на рост

Федеральная резервная система США (ФРС) приступила к масштабным операциям по выкупу US Treasuries. Объем делает их глобальным явлением, подобным количественному смягчению, которому мировые рынки обязаны ростом в 2009–2014 годах.

Председатель ФРС Джером Пауэлл подтвердил репутацию непредсказуемого регулятора. Прошла пара дней, после того как он сообщил, что через три недели появится план выкупа Treasury bills, и вдруг вышло объявление о начале этих операций. На прошлой неделе ФРС приступила к ним. Она намерена повысить ликвидность американских банков, падение которой вызвало в сентябре кризис на рынке РЕПО (подробнее см. «ФГ» № 34 и 37).

Глава ФРС просил не путать выкуп краткосрочных бумаг (T-bills имеют

срок погашения до года) с количественным смягчением (quantitative easing, QE), третий раунд которого завершился 5 лет назад. Тогда шел выкуп преимущественно T-notes и T-bonds, что снижало долгосрочные ставки, стимулируя экономику. «Эти операции – чисто технические меры, направленные на поддержку реализации денежно-кредитной политики, и не представляют собой изменения в денежно-кредитной политике», – говорится и в заявлении Комитета по операциям на открытом рынке.

Тем не менее масштабы операций сразу навели участников рынка на другие мысли – инвестбанки по всему миру стали прямо либо с оговорками называть это QE-4. ФРС объявила, что будет выкупать T-bills на \$60 млрд в месяц по крайней мере до конца II квартала 2020 года. Одновременно в казначейские векселя продолжат идти поступления от ипотечных бумаг в пределах \$20 млрд в месяц.

Масштаб потенциального притока ликвидности сопоставим с QE. Средний объем US Treasuries, выкупленных в разных его раундах, доходил до \$97 млрд в месяц по номиналу, причем в двух из них он был в полтора раза ниже, чем \$60 млрд, не говоря о \$80 млрд.

Товарные и фондовые биржи отреагировали на новость ростом,



Джером Пауэлл подтвердил репутацию непредсказуемого регулятора. unseenopp.com

приветствуя ожидаемый рост ликвидности. А вот с целями, заявленными ФРС, пока сложнее. На прошлой неделе вновь обострилась ситуация с РЕПО. При этом участники рынка заявляли, что сейчас не наберется столько T-bills

на продажу, сколько намерена взять ФРС. Так что пока действия американского регулятора принесли пользу главным образом спекулянтам.

Глеб Баранов

Меньше нормативов

ЦБ смягчит регулирование банков

Центробанк объявил о намерении смягчить регулятивную нагрузку на кредитные организации. Правда, согласно опубликованному плану регулятора речь идет не столько о послаблении банкам, сколько об устранении и так неработающих требований. Тем не менее уменьшение отчетности даст возможность несколько снизить свои издержки из-за уменьшения «бумажной работы».

Банк России обнародовал на прошлой неделе свои планы по смягчению регулирования для кредитных организаций. «Изменения в первую очередь коснутся пруденциальных требований к кредитным организациям <...>, – отмечается в пресс-релизе регулятора. – Другой важной новацией для банков должно стать изменение порядка расчета базового уровня доходности вкладов (БУДВ). Рассматривается возможность отмены действующего сейчас требования о раскрытии банками неограниченному кругу лиц сведений о максимальных процентных ставках по вкладам <...>. В надзорном аспекте будет

упрощена методология оценки экономического положения банков путем сокращения количества вопросов по отдельным показателям».

По большей части нововведения (подробнее см. справку), как отмечают эксперты, похожи на избавление от неработающих нормативов. Так, норматив Н10.1, от которого планируется отказаться, фактически дублируется нормативом Н25 (норматив максимального размера риска на связанное с банком лицо). Да и нарушить его банку достаточно сложно, потому что для этого падение капитала должно быть таким, что сначала работает норматив достаточности

капитала (Н1). Похожая история и с нормативом Н23, особенно если учесть, что он отменяется только на уровне банковской группы и остается актуальным для отдельных ее членов.

И все же такое снижение бюрократической нагрузки на банки даст возможность некоторым из них не направлять в ЦБ и не публиковать информацию о значении показателя краткосрочной ликвидности. На снижение «бумажной работы» направлены и корректировки норм в части избежания дублирования требований в связи с введением в действие показателя долговой нагрузки.

Наибольший выигрыш от планируемых изменений, похоже, получат небанковские кредитные организации, которым упростят правила ведения хозяйственных операций с юрлицами и размещение средств в центральных банках-нерезидентах. Эти меры, по мнению Банка России,

Что отменяют

- норматив, ограничивающий совокупные требования банка к его инсайдерам (Н10.1);
- ограничение на участие банковских групп в капиталах других юридических лиц (норматив Н23 сохранится на индивидуальной основе);
- требование о раскрытии банками неограниченному кругу лиц сведений о максимальных процентных ставках по вкладам;
- требование о составлении и представлении в Банк России планов восстановления величины собственных средств (капитала) для saniруемых банков.

Что упростят

- порядок расчета базового уровня доходности вкладов (БУДВ);
- порядок расчета норматива Н6 по отдельным операциям с использованием платежных карт, а также исключить возможное дублирование требований в связи с введением в действие показателя долговой нагрузки;
- правила ведения хозяйственных операций с юридическими лицами и размещения средств в центральных банках-нерезидентах для расчетных небанковских кредитных организаций;
- методологию оценки экономического положения банков путем сокращения количества вопросов по отдельным показателям.

направлены на развитие рынка платежей, в том числе в странах ближнего зарубежья. Так, будет сокращен круг банков, составляющих и представляющих отчетность по форме 0409122 «Расчет показателя краткосрочной ликвидности («Базель III»)».

Все это, впрочем, пока только планы. Проекты изменений будут размещаться для общественных обсуждений по мере их подготовки.

Максим Буйлов

В погоне за инфляцией

Рынок готов к снижению ключевой ставки

Совет директоров Банка России на этой неделе принимает решение по ключевой ставке. Ее сохранение на прежнем уровне оказало бы более мощное влияние на рынок, чем ее снижение. Но на фоне годовой инфляции, достигшей 3,8%, вопрос скорее в том, что разумнее – сразу снизить ставку на 0,5 базисных пункта (б.п.) или растянуть процесс до конца года, снижая ее по 0,25 б.п.

После того как в сентябре годовая инфляция оказалась чуть ниже 4%, досрочно достигнув таргета ЦБ, выбор вариантов действий у регулятора почти исчез. Шансы теперь уже не на одно, а на два снижения ставки до конца года заметно выросли (подробнее см. «ФГ» № 36). Пересмотренный в сентябре же прогноз инфляции до конца года в 4–4,5% (одно из обоснований денежно-кредитной политики) приказал долго жить.

Редкий случай двухмесячной (август–сентябрь) дефляции и

замедленный переход к сезонному увеличению темпов роста цен вызывали сомнения в том, что уровень ключевой ставки стал «нейтральным». Впрочем, и объявление об этом в сентябре было довольно формальным – ЦБ не исключал того, что «нейтральный» диапазон находится ниже некогда названных им 6–7%.

Дальнейшие события укрепили рынок в уверенности относительно будущего ставки. Годовая инфляция продолжала снижаться – на прошлой неделе она была уже

около 3,8%. Текущая дефляция сменилась нулевой инфляцией, но ускорение недельных темпов роста потребительских цен пока скромное. На неделе, завершившейся 14 октября, рост был 0,03%, что, тем не менее стало максимумом с июля. При этом откровенные намеки на скорое снижение ставки зазвучали в октябре и из ЦБ.

«Мы сейчас видим, что уже фактическая инфляция и устойчивые тренды в инфляции, скорее всего, позволят нам ослаблять денежно-кредитную политику быстрее, чем мы предполагали раньше», – передавал слова председателя ЦБ Эльвиры Набиуллиной «Интерфакс».

«Мы будем уточнять в сторону снижения прогноз по инфляции до конца года. Мы его опубликуем,

соответственно, когда у нас будет совет директоров», – также сообщила она. Из слов главы Банка России следовало, что причины расхождения прогноза с реальностью лежат в области бюджетной политики – рост цен сдерживают неожиданно скромные расходы.

Однако для рынка было важнее, что прогноз будет пересмотрен не на опорном, а на промежуточном заседании. К тому же представители ЦБ были готовы рассуждать и о том, какой шаг снижения на заседании (0,25 б.п. или 0,5 б.п.) полезнее. Все это рассматривалось рынком уже как совершенно четкий сигнал к снижению ставки, причем возможно двукратному. Так что неплохой спрос на рубль и ОФЗ на какое-то время стал ажиотажным.

«Вслед за этим заявлением почти все аналитики пересмотрели свои прогнозы по ключевой ставке в сторону понижения, однако эти прогнозы все еще более консервативны, чем ожидания участников рынка, – заметил аналитик

Райффайзенбанка Денис Порывай. – По нашим оценкам, доходности ОФЗ предполагают, что к середине следующего года ставка будет снижена как минимум на 100 б.п. (до 6% годовых). При этом, по нашему мнению, основными факторами ускоренного смягчения монетарной политики являются нисходящая динамика долларовых ставок и по сути уже начавшаяся программа QE в США».

Впрочем, как заметила на прошлой неделе в кулуарах встречи Международного валютного фонда и Всемирного банка в Вашингтоне первый зампред ЦБ Ксения Юдаева (цитата по ТАСС): «Я думаю, что надо обсуждать разные варианты. Этот вариант (сохранение ключевой ставки. – Прим. ТАСС) тоже, его плюсы и минусы нужно будет обсудить». Это несколько охладило покупателей ОФЗ, но едва ли регулятор на деле сочтет существенным плюсом небольшой обвал на рынке госбумаг.

Глеб Баранов

Курсом на ноль

В IV квартале спад продаж российского авторынка может завершиться

Автоэксперты не ждали каких-то выдающихся результатов по объемам продаж новых автомобилей в этом году. В январе–феврале оптимисты прогнозировали снижение темпов прироста продаж до 2–5% по сравнению с 12,8% в 2018 году, когда было продано более 1,8 млн машин, а пессимисты говорили, что объем рынка не изменится. Реальность оказалась хуже. Уже в I квартале продажи снизились на 0,3%, а по итогам полугодия падение составило 2,4%. Сейчас ситуация стала чуть лучше, но итоги 9 месяцев все равно не впечатляют – спад в 2%. Однако участники рынка надеются, что по итогам года он «выйдет в ноль».

Надежды дилеров

По данным Ассоциации европейского бизнеса, по итогам января–сентября 2019 года в России было продано 1 млн 297 тыс. новых автомобилей, что на 2% ниже соответствующего уровня прошлого года. Однако результаты сентября внушают некоторый оптимизм: падение к сентябрю 2018 года составило только 0,2%.

В общем-то, ничего удивительного в падении продаж нет. Мало того что это общемировая тенденция, так покупкам новых машин мешает еще и продолжающееся шестой год подряд снижение реальных располагаемых доходов населения России. «Динамика продаж легковых автомобилей является хорошим индикатором общих ожиданий потребителей, которые остаются нестабильными», – дипломатично констатируют аналитики «Атона».

Однако совсем не исключено, что итоги года все-таки уложатся в консервативный прогноз, то есть выйдут на уровень прошлого года. Прежде всего это связано с ожиданием больших, чем обычно в конце года, скидок автодилеров. Дело в том, что многие крупные импортеры (автомобильные в том числе) закладывали среднегодовой валютный курс в 68–75 руб. за \$1 в связи с резким ослаблением отечественной валюты в конце прошлого года.

Однако в течение года реальный курс рубля оказался выше, что позволило продавцам получить дополнительный доход от курсовой разницы. В условиях спада продаж и обострения конкуренции многие дилеры будут готовы делиться этими непредвиденными доходами с покупателями.

Кроме того, с сентября снижались ввозные пошлины на автомобили, а компенсировать их должно повышение утилизационного сбора лишь с начала следующего года. «Возможно, на фоне ожидаемого

роста утилизационного сбора с 2020 года и снижения импортной пошлины до конца 2019 года в последние месяцы этого года продажи автомобилей улучшатся и по итогам года рынок выйдет в ноль. Правда, в 2020 году ситуация может ухудшиться», полагают аналитики Промсвязьбанка.

Еще один возможный драйвер роста авторынка приводят эксперты Альфа-Банка: «Динамика продаж автомобилей выйдет в положительную зону в ближайшие месяцы в случае ускорения роста госрасходов». Действительно, к концу года Минфин стремится полностью рассчитаться с получателями бюджетных средств, закрываются многие госконтракты – часть работников вполне может направить полученные в связи с этим доходы на покупку автомобилей.

Кроме того, если произойдет оживление в сегменте национальных проектов, реализация которых сильно отстает от плана, это может вызвать небольшой рост экономики страны в целом и доходов населения, что также простимулирует покупку новых автомобилей. Поддержит автодилеров и Банк России, который приступил к планомерному снижению ключевой ставки, вслед за чем коммерческие банки также начали уменьшать ставки по кредитам, в том числе и на покупку автомобилей.

Бюджетники лидируют

Если посмотреть на тройку лидеров марок по продажам, то там по сравнению с I полугодием изменений не произошло. По данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), со значительным отрывом лидирует Lada, за 9 месяцев «АвтоВАЗ» сумел нарастить продажи на внутреннем рынке на 2%, до 265,2 тыс. автомобилей.

На 2-м и 3-м местах располагаются KIA и Hyundai, продажи которых по итогам трех кварталов



Продажи автомобилей в этом году не задались во всем мире. gpb.org

За оставшееся время до 2020 года объем продаж новых автомобилей может приблизиться к уровню прошлого года, что будет неплохим результатом, учитывая спад мировых продаж. На этом фоне наблюдается рост реализации ряда люксовых марок. Это говорит о том, что снижение реальных располагаемых доходов коснулось далеко не всех

остались на уровне прошлого года, что в текущих условиях можно считать неплохим результатом. Одним из факторов стабильности реализации автомобилей этих марок является их массовое использование в такси и каршеринге, что говорит об их оптимальном соотношении «цена–качество». Однако многие эксперты говорят, что рынок каршеринга уже близок к насыщению, а число таксомоторов и вовсе превышает потребность в них.

Это значит, KIA и Hyundai скоро потеряют такой драйвер роста своих продаж, как расширение

парков такси и прокатных машин. Однако в любом случае таксопарки в ближайшие годы вряд ли перейдут с «корейцев» на другие марки. Поэтому оба корейских автопроизводителя будут иметь постоянный поток спроса от таксопарков, крупные из которых меняют технику очень часто, обычно раз в 2–3 года.

Среди десятки лидеров по продажам наивысший темп прироста в 7% показала марка Škoda, легковые автомобили которой также любят в такси за невысокую цену и надежность. Однако основной вклад в рост показателя дала недавно введенная на рынок модель Kodiaq, которых было реализовано за три квартала этого года 17,5 тыс. шт. против 9,4 тыс. годом ранее.

Наивысший же прирост продаж в 282% пришелся на китайскую марку Haval, которая в этом году открыла автозавод под Тулой и начала масштабную рекламную кампанию. Впрочем, такой впечатляющий прирост был связан и с низкой базой отсчета: за январь–сентябрь прошлого года в России было продано всего 1,8 тыс. машин Haval.

Богатые не плачут

Проблемы снижения доходов населения и роста цен на автомобили, похоже, вовсе игнорируются

наиболее обеспеченными гражданами. Об этом свидетельствует в том числе рост продаж большинства марок премиум-класса.

Так, Mercedes-Benz увеличил реализацию на 6%, до 29,6 тыс. автомобилей, обогнав по объему продаж такие более бюджетные и пользующиеся высоким спросом марки, как Mitsubishi и Mazda. Его баварский конкурент BMW выступил еще лучше – он нарастил продажи на 16%, до 30,2 тыс. машин.

Замыкающая «большую немецкую тройку» Audi уменьшила реализацию на символический 1%, до 11,3 тыс. авто. В то же время продажи еще одного «немца» – Porsche выросли на все 22%, до 4,2 тыс. машин. Высокий спрос на недешевые германские автомобили объясняется не только их престижностью и комфортом, но и очень частым рестайлингом и обновлением, а также запуском новых моделей.

Хуже дела идут у Lexus и Land Rover, продажи которых сократились на одинаковые 13%, до 15,6 тыс. и 6000 шт. соответственно. Дела Jaguar еще печальнее – снижение составило 27%, до 1,3 тыс. Тем не менее, исходя из приведенных данных, можно сделать вывод, что автомобили высшего класса по-прежнему пользуются высоким спросом, который слабо зависит от общеэкономической ситуации в стране. Неудачи же отдельных марок можно объяснить просчетами в маркетинговой политике производителей и автодилеров.

«Вторичка» в цене

Лучше дела обстоят на рынке вторичных продаж машин, который за три квартала снизился всего на 0,4%, до 3,954 млн шт. В то же время немного удручают сентябрьские результаты – продажи, по данным аналитического агентства «Автостат», сократились на 3%.

Лидерство на вторичном рынке, как и прежде, держит марка LADA, которых было перепродано 986 тыс., что на 3,6% меньше, чем годом ранее. На 2-м месте – Toyota с показателем 444 тыс. (-1,5%).

Однако на общем слабо-негативном фоне значительно выросли продажи бэушных KIA, Renault и Hyundai: на 9,8%, до 192 тыс., на 5%, до 146 тыс., и на 4,7%, до 205 тыс., соответственно. Это можно объяснить в том числе перепродажей этих автомобилей, работавших в такси.

Скорее всего, вторичный оборот KIA и Hyundai в обозримом будущем если не догонит LADA, то значительно сократит отрыв от лидера. Это связано с тем, что наибольшее число сделок с автомобилями «АвтоВАЗа» приходится на модели, уже снятые с производства. В том числе на 3-м месте по продажам бэушной техники в этом году располагается ВАЗ-2107, производство которых было прекращено в апреле 2012 года.

Борис Соловьев

Продажи новых легковых и легких коммерческих автомобилей в России

Марка	Сентябрь 2019 года			Январь–сентябрь 2019 года		
	2019	2018	%	2019	2018	%
Lada	31 516	31 173	1%	265 200	259 129	2%
KIA	19 194	18 911	1%	168 141	167 490	0%
Hyundai	16 050	16 100	0%	131 987	131 492	0%
Renault	13 326	10 398	28%	102 479	103 294	-1%
VW	9560	9364	2%	76 186	74 770	2%
Toyota	9403	11 237	-16%	74 394	77 816	-4%
Nissan	7417	7840	-5%	48 674	57 946	-16%
Škoda	7341	7777	-6%	61 483	57 473	7%
ГАЗ ком. авт.	6030	4548	33%	42 422	41 704	2%
Mercedes-Benz	3786	3263	16%	29 632	27 990	6%

Источник: АЕБ

Объем продаж новых легковых автомобилей в России

Год	Объем продаж, млн шт.	Изменение, %
2009	1,47	-49%
2010	1,91	30%
2011	2,65	39%
2012	2,94	11%
2013	2,78	-5%
2014	2,49	-10%
2015	1,6	-36%
2016	1,43	-11%
2017	1,59	11,9%
2018	1,80	12,8%
9 мес. 2019	1,3	-2%

Источник: АЕБ

Неспешный автопад

Мировой автомобильный рынок продолжает снижение

Мировой авторынок устойчиво рос с 2010 года, когда завершился последний серьезный экономический кризис, охвативший все страны мира, – за 8 лет объем продаж автомобилей увеличился более чем на треть почти до 92,5 млн шт. в прошлом году, однако восходящий тренд завершен. Продажи уже второй год идут на спад.

Китай тащит рынок вниз

Еще в конце прошлого года представители ведущих автомобильных концернов предупреждали, что 2019 год будет очень непростым для отрасли. Так и случилось. По данным консалтинговой компании LMC Automotive, объем продаж автомобилей в мире в I полугодии снизился почти на 6,6%, до 45 159 шт.

Наибольшее падение среди значимых рынков показал китайский, снизившись на 12,4%, но при этом оставшись крупнейшим в мире с объемом продаж за полугодие чуть более 12 млн машин. На 2-м месте были США, где было продано 8,4 млн авто, что на 2,1% ниже уровня прошлого года. Чуть большее падение (на 2,9%, до 8,7 млн машин) зафиксировано в Западной Европе. В июле и августе ситуация начала немного выправляться, и за 8 месяцев сокращение мировых продаж составило 5,9%.

Ряд экспертов объясняет сильное падение спроса на автомобили в Китае снижением темпов экономического роста страны. Однако это далеко не единственная причина, ведь экономика страны все-таки растет, причем темпами, почти вдвое превышающими средние мировые.

Правдоподобными выглядят и предположения, что в Поднебесной наиболее ярко проявляются факторы, приводящие к снижению спроса на авто во всем мире. Прежде всего это возрастающая стоимость владения автомобилем, в которую все большую и большую лепту вносят увеличение налогов и

электросамокататы, такси или каршеринговые машины. Вполне возможно, что ситуация изменится с развитием автомобилей на электрической тяге. Крупнейшим рынком их сбыта с продажами свыше 1 млн шт. в прошлом году также стал Китай, опередив по этому показателю занимающие 2-е место США почти в 3 раза.

В октябре в Шанхае должен начать выпускать электрокары новый завод Tesla, инвестиции в строительство которого оставили около \$2 млрд. На плановую мощность в 500 тыс. машин в год новое детище

Улучшение перспектив мировой экономики может способствовать росту мировых продаж автомобилей до конца года. Но в любом случае никаких примет предкризисных проблем у крупнейших автопроизводителей не наблюдается.

платы за парковки. При этом передвигаться на машинах в крупных мегаполисах становится труднее с каждым месяцем.

Отказывается от покупки собственных машин и молодежь, предпочитая быстро развивающийся общественный транспорт,

Илона Маска должно выйти уже в конце года. Пока же лидерами продаж в Поднебесной являются электромобили местного производства – BAIC EU-Series, которых за истекший период этого года было продано 65,6 тыс. шт., и BYD Yuan EV S2 – 43 тыс.

Кризиса нет

Несмотря на явное падение продаж, о кризисе автопроизводства говорить пока не приходится. Как правило, с началом серьезных проблем в какой-либо отрасли котировки акций профильных компаний сильно падают, ведь фондовый рынок первым реагирует как на экономический негатив, так и на позитив. Ничего подобного в данном случае не происходит.

Так, курс акций американского автогиганта Ford с начала года по середину октября вырос на 21%. Капитализация Toyota Motor Corporation выросла на 19,3%, столько же прибавили в цене акции Volkswagen AG, а рекордсменом стали бумаги Peugeot SA, котировки которых и вовсе взлетели на 28%. Таким образом, эти компании показали прирост курсовой стоимости акций на уровне американского и европейского рынков акций в целом: индексы S&P500 и DAX30 потяжелели с начала года примерно на 19,5%.

Однако это еще не все: автопроизводители славятся щедрыми по мировым меркам дивидендами, за исключением Toyota, которая прибылью с акционерами не делится. Рекордсменом здесь является Ford, последние годы платящий дивиденды 4 раза в год (дивидендная доходность в зависимости от курса составляет огромные для американского рынка 6–7%). Аналогичный показатель у акций Volkswagen и Peugeot составляет порядка 3%,

Статистика официальных продаж легкового и коммерческого транспорта в мире

Год	Продажи, млн шт.
2009	59,5
2010	68,8
2011	71,9
2012	78,8
2013	81,8
2014	84,9
2015	86,9
2016	90,9
2017	92,6
2018	92,5
2019 январь–октябрь	61,3

По данным auto.verity.ru

что также выше доходности по банковским депозитам на Западе.

Хуже обстоят дела у акционеров Daimler AG и BMW AG – котировки первой компании выросли лишь на 5,5%, а баварской компании и вовсе упали на 4,4%. Однако и они щедро делятся с акционерами: по итогам прошлого года дивидендная доходность акций Daimler составила 7%, а BMW – 5,4%. Так что снижение продаж автомобилей в мире пока не приводит к каким-либо финансовым проблемам у крупнейших автопроизводителей или срыву инвестиционных программ.

Борис Соловьев ☞

Битва за утиль

Автодилеры просят не повышать сборы

Предложение Минпромторга повысить с 1 января 2020 года утилизационный сбор вызвало резкий демарш со стороны автодилеров. Они считают, что данное решение приведет к существенному снижению продаж автомобилей на и так стагнирующем рынке, что негативно отразится не только на отрасли в целом, но и на собираемости налогов в бюджет.

Утилизационный сбор был введен в 2012 году, после того как Россия вступила в ВТО и в соответствии с правилами организации постепенно начала снижать ввозные пошлины на автомобили. Формально это называли платой за утилизацию автомобиля, после того как он станет непригодным для дальнейшей эксплуатации. Но уже тогда было очевидно, что это скрытый налог, поскольку за автомобиль в любом состоянии можно выручить какие-то деньги, хотя бы просто сдав его в металлолом. В итоге это косвенно подтвердил и Минфин, опубликовав в апреле законопроект, которым этот сбор должен быть отнесен к категории налогов.

Сейчас, по информации РИА «Новости», предложения Минпромторга предусматривают повышение ставки утильсбора в среднем на 80%, в том числе для легковых автомобилей на 110%. Участники рынка рассматривают данную инициативу как компенсацию выпадающих

поступлений в бюджет из-за отмены с сентября ввозных пошлин на автомобили.

Ассоциация «Российские автомобильные дилеры» (РОАД) даже обратилась к президенту РФ с просьбой не допустить увеличения утилизационного сбора, что случилось впервые с момента его введения. Она считает, что данная мера «негативно отразится не только на автомобильном рынке, который и так уже несколько месяцев находится на грани существенного падения, но и на экономике в целом, так как смежные отрасли с автомобильной также пострадают».

В самом деле сейчас правительство, хоть и с задержкой, компенсирует уплаченный сбор за утилизацию отечественным автопроизводителям, в том числе и дочерним структурам мировых автогигантов. Однако эксперты говорят, что для многих из последних сборка автомобилей в

России остается убыточной. В том числе и потому, что ряд заводов открывался с прицелом на общий объем годовых продаж автомобилей в России более 3 млн шт., но об этом остается лишь мечтать. Убытки же российских заводов зарубежные компании покрывают за счет прибыли от импорта, на который возврат утильсбора не распространяется.

Трудно спорить и с тем, что в условиях продолжающегося падения доходов населения повышение утильсбора будет дестимулирующим фактором для покупок новых автомобилей. К тому же машины и так будут дорожать в связи с выведением на рынок новых моделей или рестайлинговых версий старых. В таких условиях вполне возможно, что автопроизводители будут предлагать на российском рынке более дешевые комплектации машин, в том числе не оборудованные дорогими современными системами безопасности. Однако увеличенные доходы от утилизационных сборов уже заложены в бюджет, и шансы на изменение этих планов невелики.

По данным «Коммерсанта», это приведет к росту цен на машины: на 50–60 тыс. руб. в массовом сегменте



Утилизация автомобилей обходится в России все дороже. b-g.by

и до 300 тыс. руб. в премиум-сегменте. Но есть и другая точка зрения: повышение ставок не приведет к заметному подорожанию. Часть новых тарифов компенсирует уже произошедшая отмена ввозных пошлин.

При этом в условиях спада продаж, когда рынком начинает править покупатель, в рамках конкурентной борьбы за платежеспособного клиента автодилеры

будут снижать свою прибыль. Валовая маржинальность бизнеса по продажам новых автомобилей пока достаточно велика. К тому же предлагаемые Минпромторгом нововведения абсолютно не затронут самый прибыльный бизнес автодилеров – сервисное обслуживание и ремонт уже проданных машин.

Борис Соловьев ☞

Шопинг в сети

Рынок онлайн-торговли в России к 2023 году составит 2,4 трлн руб.

Трудно себе представить, как раньше человечество обходилось без интернет-торговли, которая является в наши дни удобным, выгодным и динамично развивающимся каналом продаж. И хотя даже в мировом масштабе эта отрасль еще молода (ей не более 30 лет), она составляет серьезную конкуренцию традиционному офлайн-ритейлу. Россия немного позже других стран включилась в процесс и сейчас активно наверстывает упущенное. При грамотной организации данный бизнес может долгие годы радовать своего владельца стабильной прибылью.

О трудностях подсчетов

Интернет-торговля, прежде всего в российских мегаполисах, уже сейчас стала полноценной альтернативой офлайну. На электронных площадках продаются одежда, книги и канцелярские принадлежности, мебель, игрушки и товары для детей, продукты питания, бытовая техника и электроника, путевки на отдых, билеты в театр и многое другое. К услугам клиента также качественный сервис, включая консультации специалистов-профессионалов, а в случае необходимости – оперативная доставка заказа. Современные технологии фактически стирают границы между стационарными и дистанционными магазинами, превращая их в единое торговое поле, комфортное для покупателей и выгодное для продавцов.

Реальные объемы рынка онлайн-торговли довольно трудно подсчитать, о чем свидетельствуют и серьезные «разбросы» в цифрах экспертов. Так, по подсчетам агентства Data Insight, в течение последних 5 лет объем рынка интернет-торговли прибавлял в среднем по 100 млрд руб. ежегодно и достиг к началу 2019 года 1,5 трлн руб. А вот в Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ) считают, что данный показатель выше – порядка 1,66 трлн, причем за прошлый год рынок прибавил почти 60%, а это рекорд последнего 10-летия.

Так или иначе, отрасль демонстрирует уверенный рост, прежде всего за счет активной политики малых и средних онлайн-продавцов, развивающих бизнес в регионах. Усиливают свои позиции и крупные игроки с большой долей продаж через маркетплейсы. Они также не скупятся на инвестиции в рекламное продвижение своих услуг.

Среди драйверов участники рынка называют следующие сегменты: мебель (особенно формата DIY: сделай своими руками), которая внесла в прошлогоднюю «копилку» более 100 млрд руб., а также продукты питания, возросшие в 2 раза. Хорошую динамику показали товары из «серии» красота и здоровье, еда под заказ для дома и офиса, запчасти для авто, строительные материалы и цветы.

С одной стороны, количество заказов (вместе с числом пользователей) растет, но с другой – второй год подряд наблюдается падение среднего чека. Происходит это из-за того, что для многих интернет-шопинг вошел уже в привычку, соответственно, цена покупки становится меньше. Плюс в среднем по стране четвертый год подряд растет доля самовывоза, также снижающего средний чек.

За исключением, пожалуй, Москвы, где все-таки преобладает курьерская доставка.

Курс на легализацию

Плюс ко всему приходится учитывать и оборот «теневого» сектора. Напомним, что интернет-торговля алкоголем в России официально запрещена с 2007 года. Тем не менее на нелегальных онлайн-площадках – 4 тыс. сайтах и 3 тыс. связанных с ним web-ресурсах купля-продажа идет полным ходом. И предложения там самые разные, включая мини-завод по производ-

сейчас легально через интернет покупатель может только заказать нужный препарат, а оплачивает его в ближайшей аптеке или на складе. Оборот этой разрешенной торговли составил в прошлом году 14 млрд руб., что, в общем-то, несопоставим с теневым объемом.

Очевидно, что онлайн-покупатель сильно рискует, так как на нелегальных площадках велика вероятность получить подделку или суррогат. Проблему призван решить закон о разрешении онлайн-торговли алкоголем и лекарствами, который сейчас находится на финальной стадии доработки. И при благополучном исходе войдет в силу уже с января 2020 года. Причем разрешение на торговлю алкоголем будет вводиться в несколько этапов: сначала слабоградусные, а потом более крепкие. А в сегменте лекарств по-прежнему под запретом окажутся психотропные и сильнодействующие препараты

Времени на долгую «раскачку» (а именно на многомесячное изучение потребностей) аудитории нет. Действовать приходится быстро и грамотно, иначе место будет занято более проворным конкурентом.

Для начинающих предпринимателей эксперты советуют заняться организацией нишевого интернет-магазина. Как правило, крупные игроки не успевают отслеживать текущие тренды, скажем, в специфической электронике, которая требует консультации специалистов, подробного описания товара и его функций, правильного подбора видеоряда. Это направление как раз и можно развивать. Чтобы не прогореть, лучше, чтобы таких ниш было несколько.

И все-таки подготовительную работу провести придется, а именно составить список товаров, в которых вы более-менее разбираетесь. Затем через «сито» поисковиков выбрать наиболее популярные и перспективные позиции. Разо-



Растущий в глобальном масштабе рынок торговли через интернет позволяет проявить себя самым разным игрокам. digital.report

Онлайн-торговля в России становится все популярнее, соответственно, и рынок этого альтернативного канала продаж динамично развивается. На нем мирно уживаются как крупные игроки, так и нишевые компании. Данный бизнес перспективный и прибыльный.

ству контрафакта стоимостью 500 тыс. руб. По подсчетам компании Group-IB, только за прошлый год «теневая» торговля алкоголем возросла на 23% и по объему составила 2,1 млрд руб. Нелегалы строят свою работу с учетом возможной блокировки сайта со стороны контролирующих органов, и в этом случае они включают схему переезда с одного домена на другой, становясь практически неуловимыми. Да что там спиртное! Объем нелегального онлайн-рынка лекарственных средств, по оценкам разных экспертов, может достигать 70 млрд руб. и даже больше. Поясним, что

с содержанием наркотических веществ. По оценке экспертов, данная мера должна легализовать около 90% «теневого» рынка, что, безусловно, даст импульс к дальнейшему росту онлайн-продаж.

Возможности для бизнеса

Конкуренция на отечественном рынке онлайн-торговли сейчас нарастает стремительными темпами. Тем не менее эксперты заверяют, что места хватит всем. Главное – расставить нужные приоритеты. Ситуация на сегодняшнем рынке совсем иная, чем лет 10 назад.

братся в текущих трендах также поможет анализ «контента» соцсетей, ведь именно там они, как правило, и формируются.

Кстати, сейчас особо актуальны квадрокоптеры (беспилотные летательные аппараты), сфера применения которых очень широка. Высокий спрос сохраняется на роботов-пылесосов и товары категории «умный дом». Традиционно популярны одежда и аксессуары, мода на которую ретранслирует 1990-е годы. Мелочами также не стоит пренебрегать и обратить свое внимание на бамбуковые зубные щетки, масло для бороды и воск для укладки волос.

И еще важный момент. В нынешних условиях работать без кассового аппарата не получится. Благо, что уже существующие сервисы предлагают простые и дешевые варианты подключения, которые позволяют еще и сэкономить.

Таким образом растущий рынок онлайн-торговли дает возможность проявить свои умения и креативность не только крупным игрокам, но и нишевому бизнесу. Главное – выбрать актуальное направление и грамотно его развивать, держа руку на пульсе потребительского спроса.

Елена Пылаева

ЦИФРОВАЯ ТОРГОВЛЯ

Р2,4 трлн
должен составить рынок интернет-торговли России к 2023 году.

300 млн заказов
составил объем российского рынка интернет-торговли в 2018 году.

Р2,4 тыс.
составил средний чек «похода» в интернет-магазин в 2018 году.

\$2,9 трлн
составила суммарная стоимость всех заказов на мировом рынке интернет-торговли в 2018 году.

191 млн заказов
было сделано в интернете в I полугодии 2019 года, что соответствует количеству за весь 2016-й.

50% москвичей готовы оплачивать приезд курьера в конкретное время.

С ЧЕГО ВСЕ НАЧАЛОСЬ

Интернет-торговля – отрасль молодая, ей не более 30 лет. А началось все в 1994 году, когда Джефф Безос, хозяин книжного магазина под названием Amazon, задумался над расширением своего дела, и уже в июле 1995 года был запущен сайт магазина. Первоначально он был ориентирован на книжную продукцию, там также продавались аудио-, видеокассеты и диски. Дистанционный шопинг потребовал решения вопроса о способах оплаты товара. Так возникла первая электронная платежная система. Первый интернет-магазин появился в Москве в 1997 году и тоже поначалу специализировался на книжных продажах.

Различают два типа онлайн-магазинов. Первые продают товары со своего склада. Довольно часто они являются дополнительной платформой для сбыта ассортимента крупных торговых сетей. Ко второму типу относятся магазины, продающие товары других торговых точек или людей. В данном случае эта площадка зарабатывает на комиссии, которую оплачивают продавцы за выставленный товар, и выступает в качестве гаранта сделки между покупателем и продавцом.

Какой бы функциональной и технологичной интернет-площадка ни была, без оперативной доставки она обречена на провал. Так, около трети россиян считают именно этот сервис главным (после цены) при выборе продавца. Особенно эта тема актуальна при доставке продуктов питания и готовой еды. Пробки в мегаполисах вынуждают компании пересаживать своих курьеров на альтернативные виды транспорта – скутеры и велосипеды, а также открывать по городу дополнительные торговые точки.