



Чем способен помочь президенту Максим Орешкин **СТР. 2**

Каких изменений в законах и нормативных актах ждет московский бизнес **СТР. 3**

Особенности составления бухгалтерской отчетности за 2019 год **СТР. 5**

Почему иностранные инвестиции в Россию бьют рекорды **СТР. 13**

www.fingazeta.ru

№3 (1429)
27 января 2020 г.

ФИНАНСОВАЯ ГАЗЕТА



Издается с 1915 года

ЕЖЕНЕДЕЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОЗРЕНИЕ

Международные резервы РФ	\$558,9 млрд +0,3%	Курс доллара	61,80 руб. +0,4%	Курс евро	68,29 руб. -0,4%	Ключевая ставка	6,25% 0 п.п.	Инфляция	2,6% -0,2 п.п.	MosPrime Rate	6,39% +0,01 п.п.
--------------------------	-----------------------	--------------	---------------------	-----------	---------------------	-----------------	-----------------	----------	-------------------	---------------	---------------------

САМЫЕ КОРОТКИЕ ПРОГНОЗЫ

Мировая экономика замедлится

Международный валютный фонд ухудшил прогноз роста мировой экономики в 2020 году на 0,1 процентного пункта (п.п.), до 3,3%, прогноз на 2021 год снижен до 3,4% (на 0,2 п. п. ниже предыдущего прогноза). При этом МВФ сохранил прогноз по росту ВВП России в 2020 году на 1,9%.

Маткапитал допустят на дачи

Госдума приняла в первом чтении правительственный законопроект, разрешающий строить и реконструировать на садовом участке жилые дома с использованием средств материнского капитала. Средства можно будет направлять в том числе на подведение коммуникаций к уже построенному дому.

Сигареты подорожают

Цены на табачную продукцию и электронные сигареты могут вырасти на 20–25% в 2020 году, говорится в прогнозе Аналитического центра при правительстве РФ. Отмечается, что в первую очередь на вероятное повышение цен повлияет массовая маркировка табачной продукции, которая стала обязательной с 1 марта 2019 года, а также повышение акцизной ставки с 1 января 2020 года.

Появится новая платежная система

РФПИ, Mail.ru Group, USM, «МегаФон» и Alipay в 2020 году намерены запустить платежную систему для AliExpress Russia. Российские акционеры получат более 50% в совместном предприятии.

Опийный мак вырастят в РФ

Минпромторг планирует в 2020 году начать эксперимент по выращиванию опийного мака, который необходим для производства обезболивающих препаратов. Сейчас 98% субстанций для таких лекарств завозится из-за рубежа.



Новый премьер-министр видит в Андрее Белоусове того, кто сможет обеспечить экономический подъем. kremlin.ru

Правительство долгожданного роста

Когда команда Михаила Мишустина обеспечит экономический рывок?

21 января правительство Михаила Мишустина было сформировано и сразу приступило к работе. Процесс кадровых перестановок в кабинете министров прошел беспрецедентно стремительно. По закону о правительстве на утверждение его нового председателя отво-

дится до недели. Такой же срок – на назначения вице-премьеров и министров. То есть после отставки Дмитрия Медведева президент Владимир Путин мог потратить на новые назначения 14 дней, завершив их до 30 января. Однако все было кончено за 6 дней. Даже уточненная структура кабинета министров была одобрена пре-

зидентом практически одновременно с конкретными кадровыми решениями. В мае 2018 года сначала президент принял штатное расписание последнего правительства Медведева. Должности были заполнены через 3 дня.

ОКОНЧАНИЕ НА СТР. 2

Год торможения

Прошлый год оказался не самым удачным для российского и мирового автопрома. В России продажи автомобилей снизились на 2,3% – до 1 759 532 машин, преврав тем самым наметившийся было в 2017–2018 годах рост (подробнее см. на СТР. 14).

Сейчас уже трудно поверить, что накануне кризиса 2008 года автомобильные эксперты все-таки ожидали выхода России на 1-е место в Европе по объему продаж автомобилей. Для этого она должна была обойти Германию, но объемы российских продаж на уровне 3–4 млн машин казались абсолютно реалистичными. Однако реальность оказалась иной – сейчас в нашей стране продается куда меньше автомобилей, чем 12 лет назад. И боремся мы далеко не за 1-е место, а лишь за 4–5-е.

Первой же в Европе так и осталась Германия, где в прошлом году продажи выросли на 5%, до 3,6 млн машин. Впрочем, в 2019-м динамика не только российского, но и двух крупнейших авторынков в мире (китайского и американского) выглядела слабее, продажи там снизились на 8,2% и 1,4% соответственно (подробнее см. на СТР. 15).

NOTA BENE

Р1,968 трлн

(или 1,8% ВВП) составил профицит бюджета РФ за 2019 год, по предварительной оценке Минфина России. За год в казну поступило 2 018,8 трлн руб., что составляет 101,1% к объему доходов, утвержденному законом о бюджете. Расходы исполнены в объеме 18,220 трлн руб. (98,5% от плана).

ВОПРОС НЕДЕЛИ:

Как новое правительство ускорит экономический рост?

Российская экономика формально растет, но на деле находится в шаге от настоящей стагнации. Хотя в 2021 году, по официальному прогнозу, наметен выход на темпы экономического роста, превышающие мировые, ни внешние наблюдатели, ни большинство экспертов внутри страны в это не верят. И не случайно. Взять хотя бы динамику факторов производства – труда и капитала. С одной стороны, продолжается сокращение трудоспособного населения, а с другой – загрузка производственных мощностей находится около исторических максимумов, тогда как инвестиции в основной капитал

только-только доросли до отметок восьмилетней давности. И заграница нам тоже не очень в помощь: вряд ли сегодня можно быстро нарастить продажи энергоносителей, тогда как экспорт несырьевого сектора хотя и увеличивается, но все еще не столь значим на фоне сырья. Что же можно сделать, чтобы обеспечить динамичный экономический рост?

Нужно разорвать порочный круг, в котором пребывает экономика. Бизнес опасается инвестировать в расширение производства, поскольку не видит оснований для увеличения спроса, так как зарплаты и пособия у большинства людей

невысоки. Население не видит оснований ожидать повышения доходов, поэтому придерживается консервативной потребительской тактики. Как ни странно, едва ли не наибольшим пессимистом представало правительство Медведева, лихорадочно стремившееся изъять деньги из оборота и накопить такие резервы, словно впереди ждет конец света.

Так что новому правительству нужно всего-то ничего: возродить в стране экономический оптимизм. Отказаться от повышения налогов, а еще лучше – вернуть экономике два процентных пункта НДС, а рынку – пенсионные накопления, по факту оказавшиеся ненужными

федеральному бюджету. Не только отсечь все лишнее «регуляторной гильотиной», но и ликвидировать парочку каких-нибудь самых одиозных надзоров. Начать наводить порядок на мусорных полигонах и в обычных поликлиниках. Наконец, объявить массовую амнистию предпринимателей. Почему бы и нет?

Короче говоря, продемонстрировать, что нынешние экономические проблемы осознаются как серьезные и что правительство готово приступить к их решению в партнерстве с бизнесом и гражданами. Только такой подход может побудить бизнес инвестировать в расчете на будущий подъем, заразив этой уверенностью

своих работников и широкие круги потребителей. В свою очередь, те, получив зримый прирост доходов в результате расширения производства и наконец увидев светлую перспективу, не станут откладывать деньги на «черный день», а сделают давно запланированные покупки, запустив маховик экономики на повышенные обороты.

Пока у правительства Мишустина еще есть такой шанс.

Олег Буклемишев, директор Центра исследования экономической политики экономического факультета МГУ

Правительство долгожданного роста

ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО СМ. НА СТР. 1

Причины кадрового штурма не совсем ясны. Видимого обострения экономической ситуации не зафиксировано. Однако президент поспешил не только с правительством. 20 января им был запущен механизм реального изменения Конституции, в том числе и в сфере формирования кабинета министров. Как известно, и премьера, и его замов, и министров предлагается назначать не главе государства, а Госдуме. 23 января конституционный президентский законопроект успешно прошел первое чтение в нижней палате парламента. На подготовку второго чтения, в ходе которого может быть внесено предложение и о проведении ministerских отставок силами депутатов, отведено всего 2 недели.

Изложенные в Послании президента Федеральному собранию 15 января социальные и экономические инициативы, а также конституционные реформы невозможны без должного материального обеспечения. Но запланированных финансовых ресурсов не хватает. Кардинальное решение проблемы может быть найдено лишь при радикальном ускорении экономического роста. И именно достижение этой цели, причем в относительно короткие сроки, и является главной задачей правительства Михаила Мишустина.

Как меняли правительство

Правительство Дмитрия Медведева после его отставки было сильно прорежено. 14 его членов в кабинет Михаила Мишустина не вошли. А это почти половина от предыдущего состава. Особенно радикально президент поменял вице-премьерский этаж. Во-первых, количество замов председателя правительства было уменьшено с 10 до 9. Во-вторых, что важнее, своих должностей лишились сразу пятеро вице-премьеров: Максим Акимов (отвечал за связь, цифровые технологии и инфраструктуру), Ольга Голодец (культура, спорт), Алексей Гордеев (сельское хозяйство), Дмитрий Козак (ТЭК, промышленность) и Виталий Мутко (строительство и ЖКХ). Бывший вице-премьер и руководитель правительственного аппарата Константин Чуйченко в кабмине остался, но получил должность министра юстиции. Наконец, самым заметным изменением в вице-премьерском корпусе стал уход с поста первого зампреда Антона Силуанова. Но он остался во главе Минфина, функционал которого был даже расширен за счет Минэкономразвития. В ведомство Силуанова передали из последнего министерства Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество).

На смену ушедшим вице-премерам были поставлены Дмитрий Григоренко (глава аппарата) и Алексей Оверчук (который, скорее всего, будет отвечать за цифровизацию). Оба служили замами Михаила Мишустина в ФНС. Бывший глава Росреестра Виктор Абрамченко будет курировать как свое бывшее ведомство, так и сельское хозяйство. Культура и спорт достанутся Дмитрию Чернышенко (оргкомитет «Сочи-2014»), строительство и ЖКХ – Марату Хуснуллину, выходцу из московского правительства. Наконец, трое вице-премьеров остались на своих должностях. Юрий Трутнев продолжает заниматься Дальним Востоком, Татьяна Голикова – социальным блоком, в котором на ministerском уровне было произведено большинство замен. За Юрием Борисовым оставили ВПК и прочат курирование всей промышленности. Что неудивительно. К 2025 году по распоряжению президента оборонное производство должно быть переведено на 50% на гражданские рельсы.

Интересно отметить, что отставленные вице-премьеры и министры в большинстве своем получили вполне адекватные новые долж-

ностные. Так, Дмитрий Козак стал заместителем главы кремлевской администрации, Максим Топилин из кресла министра труда пересел в Пенсионный фонд. Владимир Мединский и Максим Орешкин 24 января назначены помощниками президента. Причем Орешкин заменит аппаратного тяжеловеса Андрея Белоусова.

Фактор Белоусова

Новым первым вице-премьером, как известно, поставили бывшего помощника президента по экономике Андрея Белоусова. Это назначение можно отнести к одному из ключевых в новом кабмине. Именно от известного экономиста, поработавшего в разное время замминистра экономического развития и самим главой главного прогнозного ведомства, в Кремле ожидают прежде всего разработки и внедрения механизмов, которые обеспечат ускорение роста в кратчайшие сроки.

В экспертном сообществе Андрея Белоусова зачастую относят к дирижистам. Оценка, конечно, условная. В российской

экономической теории и практике водораздел между либеральной и государственнической точками зрения в последнее время не стабилен. Многие из признанных в свое время либеральных экономистов сейчас делают ставку в ускорение роста на государственных инвестициях и развитии госсектора в целом. Благо он уже достиг, по разным оценкам, от 50 до 70% от производимого ВВП. В первой половине нулевых особо никто не сомневался в том, что основатель и тогдашний руководитель Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) исповедует либеральные рыночные взгляды. Но в 2006 году, когда Белоусов стал замминистра экономического развития, в первом заметном документе, подготовленном под его патронажем – среднесрочном прогнозе социально-экономического развития (2006–2008 гг.), ставка уже была сделана на государственные инвестиции. Прежде всего в транзитный потенциал страны, который должен был бы обеспечить своего рода транспортный мост между Китаем и Западной Европой. Эта задача, кстати, остается до сих пор актуальной. Тогда многие эксперты

оказались в недоумении. Возможности госсектора в 2006 году были не столь очевидны, как сейчас. Государство контролировало в то время «лишь» 30% ВВП. Но ставка Белоусова, как мы видим, оказалась долгосрочной. Дирижизм был усилен в известной стратегии-2020, подписанной Владимиром Путиным в ноябре 2008 года, но так и не реализованной.

Надежда на технологический рывок в рамках четвертой промышленной революции (цель ускорения роста тогда не ставилась, соответствующий показатель до кризисного 2008 года рос как на дрожжах) основывалась на нескольких прорывных направлениях: опережающем развитии авиакосмоса, компьютерных и биотехнологий (про искусственный разум речи пока не шло), атомной промышленности, развитии транспортных коридоров. Структурных и институциональных реформ не предполагалось. Хотя новые разработчики стратегии-2020 и пытались это сделать несколько позже – в 2010–2011 годах. Но и измененная программа также реализована не была.

В последнее время, когда Андрей Белоусов служил помощником президента по экономике, его имя связывали с разработкой майских указов Владимира Путина образца 2012-го и 2018 года. И прежде всего в его заслуги вменяют идею создания национальных проектов, реализацию которых он и должен ускорить на новой вице-премьерской должности.

Впрочем, особую известность он получил, когда в поле зрения СМИ попало его предложение, высказанное летом 2018 года, о необходимости дообложить налогами в 500 млрд руб. ряд крупных металлургических компаний, которые получили дополнительную прибыль за счет благоприятной макроэкономической конъюнктуры. Президент идею не поддержал. Но предупрежденные частные компании предложили вложить 2,4 трлн руб. в ряд прорывных госпроектов.

Похоже, что Андрей Белоусов продолжит делать ставку на инвестиционные возможности бюджета и госкомпаний. В ходе Давосского форума глава Российского фонда прямых инвестиций Кирилл Дмитриев сообщил, что его структура, созданная для поддержки прежде всего иностранных инвестиций, начнет вкладывать средства и в чисто российские проекты. Кроме того, по его информации, сейчас создается особый инфраструктурный фонд, в котором будет в течение ближайших 3 лет аккумулировано до 600 млрд руб. прежде всего бюджетных средств.

Не случайно, что Андрей Белоусов в обновленном правительстве возглавит не только финансово-экономический блок, но и транспортный.

Впрочем, не забудут и про крупные частные компании, от которых также ждут увеличения инвестиционной активности. Здесь будет востребован опыт двух выходцев из столичного правительства. Прежде всего нового вице-премьера Марата Хуснуллина, отвечавшего за строительство. В Москве темпы развития этой отрасли, где в основном представлены частные компании, не останавливались даже в кризисные 2015–2016 годы.

Новым министром экономического развития назначили Максима Решетникова. До того как возглавить Пермский край, он долгое время занимался инвестиционной политикой в московском правительстве. И, как оценивают, не безуспешно.

Дадут ли перестановки в правительстве желаемый эффект, пока неясно. Сомнений в экспертной среде предостаточно. Без установления нового доверия между властью и бизнесом этого добиться будет практически невозможно.

Константин Смирнов

КОЛОНКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



КОНСТАНТИН СМЕРНОВ

Карьера Максима Орешкина

Министерство экономического развития принято критиковать. Не устраивают неточные прогнозы, приписки в статистическом учете, а главное – провалы в обеспечении высоких темпов роста. В прошлом году бывший министр Максим Орешкин даже не прошел экзамен на Охотном Ряду. Депутаты не приняли его отчет и отправили на доработку. Казалось, его аппаратная карьера дала серьезный сбой. Ведь им были недовольны все фракции, включая «Единую Россию».

Отставка в конце концов последовала 15 января этого года. На 50-м Всемирном экономическом форуме (ВЭФ) в Давосе, который прошел 20–24 января, сложилась поначалу анекдотическая ситуация. Орешкин, как глава российской делегации, был заявлен в качестве министра экономического развития. В первый день работы ВЭС, 20 января, он исполнял роль и. о. главы ведомства. Но на «русских» мероприятиях форума, 21–23 января, его представляли просто как «экономиста». Но зато в финале ВЭФ Максим Орешкин предстал уже в должности помощника президента по экономике. Это назначение расценить можно не иначе как карьерный взлет. Его предшественник на этом посту Андрей Белоусов стал первым вице-премьером (см. материал на этой же странице).

Рокировка двух авторитетных экономистов говорит о том, что отставки в правительстве не являются своего рода наказанием за плохую работу, а направлены на определенную перегруппировку ближнего президентского окружения. В этом плане интересно, чем прежде всего займется Максим Орешкин на новом посту.

Некоторые направления работы Орешкин раскрыл в своих выступлениях в Давосе. Так, особое внимание он уделил технологической конкуренции между странами, применив даже довольно новый термин «технологический протекционизм». США, как главный проводник этой идеи, не назывались. Но и так было ясно, что, говоря о максимальном ограничении доступа к прорывным технологиям, Орешкин прежде всего имел в виду американские санкции против России и торговую войну с Китаем. Между тем «технологическое неравенство может оставить за бортом целые страны». Видимо, чтобы этого не случилось с Россией, придется максимально обеспечить приток иностранных инвестиций, базирующихся на современных технологиях.

Еще Орешкин признался в том, что традиционная макроэкономическая политика, построенная на жесткой стабилизации бюджетных показателей, не способна обеспечивать достаточный уровень спроса. Так что в новой ипостаси он займется не пополнением кубышки, как он это делал в правительстве, а поисками стимулирования совокупного спроса. В том числе и за счет бюджета.



ЦИФРОНОМИКА

Р7,773трлн

достиг объем Фонда национального благосостояния на 1 января 2020 года. За декабрь 2019 года он снизился на 2,18%.

Р5,729трлн

перечислила Федеральная таможенная служба России по итогам 2019 года в федеральный бюджет, что на 5,51% меньше, чем годом ранее. В декабре 2019 года объем перечислений составил 554,15 млрд руб. – на 15,23% меньше уровня соответствующего месяца 2018 года.

Р16,81трлн

составила денежная база РФ в широком определении на 1 января 2020 года, увеличившись за декабрь на 1,89%. Объем наличных денег в обращении на 1 января 2020 года, по данным регулятора, составил 10,62 трлн (+4,33%).

\$110,75млрд

достиг товарооборот между Россией и КНР в 2019 году, увеличившись на 3,4%. Объем экспорта в РФ за соответствующий период вырос на 3,6% и составил около \$49,7 млрд, импорт российских товаров и услуг в КНР увеличился на 3,2% – до \$61,05 млрд.

13,49т

составил физический объем сделок с золотом на Московской бирже по итогам 2019 года, снизившись на 65,85% в сравнении с годом ранее, объем сделок с серебром вырос на 5,27% – до 9,992 т. В денежном выражении на Московской бирже в 2019 году заключено сделок с золотом и серебром на общую сумму 39,3 млрд руб. против 102 млрд руб. в 2018 году.

128,1млн

пассажиров перевезли российские авиакомпании за 2019 год, что явилось рекордным показателем. По сравнению с предыдущим годом перевозки увеличились на 10,2%.

\$13,27млрд

составил дефицит бюджета США в декабре 2019 года после дефицита в \$208,838 млрд в ноябре. Государственные расходы в США в декабре увеличились на 6,5% в годовом выражении и составили \$349,078 млрд, доходы поднялись на 6,9% – до \$335,805 млрд.

\$554,3млрд

достигли международные резервы РФ на 1 января 2020 года, увеличившись за декабрь на 2,27%, или на \$12,33 млрд. Всего за 2019 год резервы выросли на 18,3%, или на \$85,864 млрд.

Контроль за следствием и льготы общепиту

Бизнес-омбудсмен Москвы систематизировала наказания столичных предпринимателей

Первые заявления нового премьера Михаила Мишустина снова возродили надежду в деловом сообществе на позитивные сдвиги в отношениях «власть – бизнес». На этом фоне показателен ежегодный доклад мэру столицы, который на прошлой неделе уполномоченный по защите прав предпринимателей в городе Москве Татьяна Минеева представила на площадках ведущих столичных бизнес-ассоциаций – Московской конфедерации промышленников и предпринимателей, Московской торгово-промышленной палаты и московской «Деловой России».

Костяк доклада – меры по снижению финансовой, фискальной и административной нагрузки на бизнес, а также ряд инициатив в сфере уголовного права. По словам Татьяны Минеевой, это результат анализа 2500 обращений, которые она получила от предпринимателей столицы в 2019 году. «Более 20% из них в результате рассмотрения уже закончились победой в пользу предпринимателей. Чаше всего обращения касались проблем закупочной сферы, налоговых и имущественно-земельных вопросов», – отмечает Минеева. Кроме того, над законодательными инициативами работали 22 рабочие группы при бизнес-омбудсмене Москвы.

Бизнес требует санкций

Предложений в сфере уголовного права в докладе Минеевой немного. Всего три. Но они достаточно важны, так как именно уголовное преследование бизнеса – один из главных демотивирующих факторов для инвесторов. Одно из них – запрет на вменение ст. 210 УК РФ вместе со ст. 159 УК РФ и статьями гл. 22 УК РФ (экономические преступления) фактически реализовано, пусть и в другом виде, о чем президент заявил в своем послании.

Поскольку любая фирма имеет четкую иерархическую структуру и нацелена на извлечение прибыли, то и ст. 210 можно с успехом «прислать» к любому экономическому делу. Фактически ее используют, чтобы продлить сроки следствия и сроки содержания обвиняемых под стражей, а иногда для прямого давления на них, ведь и условия содержания, и сроки по этой статье существенно больше, чем по статьям экономической главы УК. То, что статья была введена в УК для борьбы с особо опасными преступлениями против личности, мало волнует следствие. Еще с большим безразличием следователи смотрят на судьбы простых сотрудников компаний, которые попали в эту юридическую мясорубку.

Второе желание бизнеса – расширение полномочий прокуратуры при принятии решения об избрании меры пресечения. Сейчас суды в большинстве случаев встают на сторону следствия и часто (даже при иной позиции прокуратуры) выбирают для предпринимателей мерой пресечения арест. Юристы Минеевой предлагают сделать согласие прокурора на содержание под стражей обязательным условием, а без санкции прокуратуры назначать меру пресечения, не связанную с лишением свободы.

Третья новация, предлагаемая московским уполномоченным, – более жесткая регламентация возвращения вещественных доказательств владельцам.

Нетривиальные решения

«Теперь не только приумножить капитал, но уже и просто сохранить капитал стало нетривиальной задачей», – заявила на одной из банковских конференций вице-президент «Опоры России» Марина Блудян. Неудивительно, что шесть предложений «минеевского» доклада призваны облегчить бизнесу работу с банками. Пять из них призваны снизить число отказов в обслуживании счетов и ДБО при исполнении кредитными организациями закона № 115-ФЗ ПОД/ФТ.

На проблемы с этим законом бизнес жаловался на всех уровнях на протяжении всего 2019 года. По статистике РБК, половина компаний в той или иной форме столкнулась с блокировками счетов и приостановками операций. С учетом заградительных тарифов на перевод средств в другой банк (а они доходят до 30% при среднем значении в 13–15%) проблема действительно стоит остро. Несмотря на призывы Центробанка тщательнее использовать принцип KYC и не подходить к исполнению закона № 115-ФЗ формально, банки предпочитают «дуть на воду», а некоторые откровенно используют закон как способ заработка на клиентах. Подобную практику глава Экспертного совета МРО «Деловая Россия» Александр Любосердов именует не иначе как «узаконенное рейдерство».

Предприниматели предлагают ввести для банков ответственность за неправомерный отказ в проведении операций или отказе в ДБО, ввести ограничения по одностороннему расторжению договора и закрытию счета, регламентировать сроки и порядок ответов на запросы со стороны предпринимателя с целью начать процедуру реабилитации и ликвидировать заградительные тарифы, установив их максимальный размер в 1%.

Шестое предложение – установить верхнюю величину стоимости эквайринга показывает, что с ценами на данную услугу все не слишком хорошо. По мнению члена Совета МРО «Деловая Россия» и владельца сети аптек «Столичка» Евгения Нифантьева, «эквайринг по сути стал неофициальным налогом на оборот в пользу банков. Целый ряд бизнесов, например аптечный, из-за высоких тарифов на эквайринг стоит на грани окупаемости.



Татьяна Минеева свела воедино предложения предпринимателей

С подачи московской «Деловой России» бизнес-омбудсмен предлагает ограничить максимальный размер комиссии. Цифры пока не прозвучали, но ранее Нифантьев называл приемлемый размер тарифа для бизнеса в 1–1,5%, а не 2,5–3%, как сейчас.

Все льготы – в гости к нам

Еще один акцент доклада – индустрия гостеприимства. Гостиничному и ресторанному бизнесу посвящено в общей сложности 8 инициатив.

Наиболее радикальное предложение – снизить НДС для предприятий общественного питания в 2 раза: с 20 до 10%. Московские «делороссы», выступившие авторами данной инициативы, убеждены, что снижение НДС для предприятий общепита будет способствовать «обелению» рынка и поможет снизить число серых схем в отрасли.

Поскольку большинство ресторанов и кафе работает напрямую с производителями сельхозпродукции, у которых НДС 10%, то использовать его возврат в отрасли невозможно. Это приводит к тому, что большинство рестораторов дробят бизнес и используют серые схемы. «НДС в 20% делает любой бизнес, кроме сетей фастфуда, нерентабельным», – отмечает председатель Комитета по ресторанному бизнесу столичной «Деловой России», основатель сети ресторанов «Мясо&Рыба» Сергей Миронов. – В результате в отрасли сокращаются инвестиции. Снижение НДС для общепита никак не повлияет на другие отрасли, так как мы последние в этой налоговой цепочке».

«Мы рассчитываем, что эта практика, будучи введена в сфере общественного питания, распространится на весь сектор гостеприимства, – отметил председатель

Комитета по индустрии гостеприимства Игорь Лаврик. – Это стандартная практика большинства развитых стран. В 21 стране ЕС НДС в нашем секторе ниже, чем в среднем по стране».

Для гостиничного бизнеса предлагается узаконить практику невозвратных тарифов и позволить отелям отказывать гостям в размещении посредством ведения «черных списков». Кроме того, председатель Комитета по гостиничному бизнесу МРО «Деловая Россия» поднял тему «драконовских» штрафов для гостиниц за несоблюдение миграционного законодательства. «Одна ошибка в фамилии – и штраф составит 800 тысяч рублей, – отметил он. – Эти нормы неадекватны и требуют корректировки в рамках «регуляторной гильотины»».

Кроме перечисленного, бизнес волнует систематизация и масштабирование мер господдержки, снятие барьеров в сфере охраны труда, регулирование столичными властями торговли, размещения рекламных конструкций, оборота алкоголя и т. д.

Дата представления доклада мэру пока не известна, но, скорее всего, это будет конец I квартала.

Надо отметить, что многие инициативы, собранные московским бизнес-омбудсменом, выходят за компетенции региона, но Татьяна Минеева надеется на их включение в доклад уполномоченного при президенте РФ по защите прав предпринимателей Бориса Титова Владимиру Путину, а также рассчитывает на то, что московские власти могут в ряде случаев воспользоваться своим правом законодательной инициативы. Насколько обоснованы эти надежды, покажет ближайшее будущее. А пока бизнес тешит себя надеждой, что при новом правительстве у него есть шанс быть услышанным.

Алексей Лампси

Егор Хлебников: «Около 80% российских покупателей недвижимости в Чехии рассматривают ее как объект инвестиций»

Гендиректор девелоперской компании Getberg – о причинах интереса наших соотечественников к чешской недвижимости

Чехия – популярная страна у россиян. Желающих приобрести в этой стране недвижимость много. О том, когда и почему возник этот интерес, что наиболее востребовано и какие тренды сейчас на этом рынке, рассказывает **Егор Хлебников, основатель и генеральный директор девелоперской компании Getberg (штаб-квартира в Праге).**

– Когда и почему недвижимость в Чехии стала пользоваться популярностью у россиян?

– За последние 20 лет было как минимум три волны интереса россиян к Праге. Первая волна пришлась на начало 2000-х, когда Чехия стала набирать популярность и была комфортна для поездок. Визу получить было легко, английский язык не был так распространен, а русский хорошо понимали. И в целом это была относительно дешевая страна (на 1000 крон, эквивалентных 600 рублям, можно было купить в супермаркете две тележки качественных продуктов).

Экономика Чехии набирала обороты, а в 2002–2008 годах начался бум нового строительства. Однокомнатную квартиру, созданную по европейским стандартам (спальня, кухня-гостиная, холл с ресепшен на 1-м этаже), можно было купить от 75 тысяч евро. Что получали россияне за эти деньги? Жилье премиального уровня в Европе, второй дом, который позволял рассматривать Чехию как страну, где в том числе могли учиться дети (в госузы иностранцы могли поступать бесплатно), где можно было жить на пенсию. И так далее.

– Вы обозначили конец первого периода 2008 годом. Это время кризиса. Сколько времени была пауза перед вторым заходом? В чем его отличие от первого?

– Россия из кризиса вышла раньше, чем многие другие страны, и уже в 2010 году россияне вновь стали активными покупателями на чешском рынке недвижимости, причем покупки делались с акцентом на выгоду. Это были уже вложения в недвижимость с целью заработать. Подстегивало интерес и то, что чешские банки стали выдавать ипотечные кредиты на основании российских доходов и без лишних документов. Если в первую волну основным стимулом покупки было иметь второй дом, то покупатели периода 2010-го – это инвесторы, которые вкладывали деньги с целью заработать: на аренде, последующей продаже квартиры и так далее.

– Когда случился третий период интереса и чем он характеризуется?

– Третью волну интереса к чешской недвижимости мы наблюдаем сейчас, и доля российского интереса в общем объеме существенна. В 2019 году в Праге продано около 5,5 тысяч квартир в новостройках. 25% покупателей – иностранцы, покупающие недвижимость с целью последующей перепродажи или

сдачи в аренду. Из них примерно 30% – россияне. Портрет российского инвестора изменился: около 80% тех, кто покупает недвижимость, рассматривают ее именно как объект инвестиций. Увеличивается и процент тех, кто готов вкладывать не просто в жилые и (или) коммерческие проекты, но в девелопмент как в бизнес. И этот интерес закономерен: рейтинг Праги на международной арене высок, экономика страны активно развивается и показывает устойчивый рост, а спрос на недвижимость превышает предложение. По отчетам аналитиков, цены на недвижимость в ближайшие 10 лет вырастут в 2 раза. И конечно, инвесторы, которые думают на перспективу, не готовы упустить такое окно возможностей. Их цель – стабильный доход в валюте.

– Что наиболее востребовано у наших соотечественников? Какие доходы от инвестиций можно получать?

– Если мы говорим о частных инвесторах, то в первую очередь – самые дешевые и небольшие квартиры в центре, дающие возможность зарабатывать на аренде. Если инвестор более опытный, он изучит страну, рассмотрит перспективные районы и приобретет несколько квартир. В современной Праге самое перспективное – это жилье в пригородах (10–15 минут на транспорте от центра города), где уже сейчас 30% населения.

По прогнозу аналитиков, в ближайшие 1–3 года этот показатель достигнет 60%, вся центральная Прага будет арендной, а жизнь (вместе с ней и 80% экономики) сосредоточится именно в соседних пригородах. Уже сейчас в пригородах работают лучшие врачи, учителя, развивается социальная инфраструктура, в ближайшее время в пригородах появятся и бизнес-центры. Пражанин сегодня в пригороде может купить более комфортную, современную и просторную среду обитания. Именно среду, а не просто квадратные метры площади. Приобретя сегодня недвижимость в пригородах Праги на 100 тысяч евро, можно рассчитывать на доход 5,5–6% годовых. Еще один тип инвесторов – институциональные, которым интересно вложиться не просто в квартиры, а в бизнес девелопера. Мы это видим в том числе и по интересу к Getberg, который имеет для такой категории инвесторов специальные условия. И инвестиции в девелопмент в последнее время стали весьма регулярными. В числе таких инвесторов есть не только россияне, но и немецкие,



Егор Хлебников: Приобретя сегодня недвижимость в пригородах Праги на 100 тысяч евро, можно рассчитывать на доход 5,5–6% годовых.

английские, американские организации.

– Как отмечается Чешской ассоциацией банков, в стране при росте экономики сейчас наблюдается неудовлетворенный спрос на квартиры, что ведет к повышению цен на недвижимость. С чем это связано? Можно ли считать, что главная причина этого в том, что выдается слишком мало разрешений на строительство домов?

– Действительно, процедура получения разрешений на строительство в Праге непростая. Но причина не в этом. Во-первых, текущее законодательство устанавливает ряд ограничений. Чтобы получить проект, который выгоден девелоперу в части будущей прибыли, интересен и востребован покупателями, а также конкурентоспособен на протяжении всего периода строительства и реализации, ему нужно время на его проработку. Во-вторых, из сотен девелоперов Праги, активно работающих с построенными процессами, тех, кто позволяет системно выдавать качественный продукт, не больше 20. В-третьих, реальный текущий спрос гораздо выше, чем выдают сейчас продукты девелоперы, и это данность.

– По данным компании Deloitte, во II квартале 2019 года стоимость недвижимости в Чехии увеличилась на 10% до отметки 60 700 чешских крон за квадратный метр в межгодовом исчислении. Прежде всего это касается Праги, Оломоуца, Брно и Среднечешского края. Это так? Продолжили ли расти цены в IV квартале по отношению к 2018 году?

– Да, если говорить в целом о Чехии, то средняя цена такая, однако в Праге ситуация несколько отличается. По нашим оценкам,

средняя цена квадратного метра в Праге по итогам 2019 года составила 103 тысячи крон, рост к предыдущему году +15%. Приведу в пример наш проект G Residence. Если в феврале 2019 года двухкомнатная квартира стоила 116,5 тысячи евро, то ее цена в ноябре составила 136,3 тысячи евро. И рост продолжается.

– Между тем есть информация, что недвижимость в некоторых чешских городах подешевела. В каких городах и почему?

– Как в России есть города, куда все хотят переехать (например, Москва, Петербург), так и внутри Чехии не все города одинаково инвестиционно привлекательны и могут соперничать с Прагой, предлагая схожие бенефиты. Помню, лет 10 назад я отговаривал клиентов, которые хотели купить недвижимость в Карловых Варах. Их аргументы были следующими: во-первых, все знакомые туда ездят, во-вторых, все там говорят по-русски, в-третьих, модно. А дальше мы сели и посчитали. Выбор в пользу Праги был очевиден. Сейчас многое из прогнозов 10-летней давности уже реальность: строительство нового аэропорта, претендующего на место в топ-10 крупнейших в Европе, рост экономики, туристические амбиции Праги, тренд на развитие пригородов и так далее.

– Как давно компания Getberg начала оказывать консультационные услуги в сфере недвижимости в Чехии? Почему вы выбрали именно эту страну?

– Getberg начал работать в 2012 году как агентство недвижимости. Можно сказать, что мы помогали клиентам с выбором. Но сегодня это чешский девелопер со штаб-квартирой в Праге, развивающий два направления – строительство

жилых комплексов и привлечение инвестиций. В нашем портфеле 9 проектов общей площадью 40 тысяч квадратных метров. Я сам выходец из России, но бизнес начал и построил в Чехии и вокруг чехов. Родился я в Оренбурге, окончил там школу, а высшее образование получал уже в Праге. Почему именно Прага? Это европейская столица. Зеленая, безопасная, красивая. Мне нравится быть частью этого магического города, делать здесь бизнес.

– Какие проекты вы предлагаете?

– Getberg задал тренд на загородный стиль жизни в предместьях Праги. Для нас важно не просто строить квадратные метры, а создавать сообщество людей со схожими ценностями и интересами. Наши проекты разные, но, помимо территориального признака, за город – их объединяет концепция SmartHomeUpgrade – базовый «умный дом», который можно дополнить по желанию владельцев.

– Много ли у вас конкурентов?

– Да, конкуренция высокая, но мы отличаемся компактностью, простотой бизнес-процессов, сильной экспертизой в части продукта. Пока гиганты выбирают участок и проектируют масштабную застройку, мы уже строим и сдаем объекты. Минимальный срок от покупки земельного участка до выхода на стройку у нас – 6 месяцев. Мы активно растем, за последний год наш портфель проектов удвоился. И мы также в числе крупных игроков. По объему продаж в 2020 году мы выйдем на оборот один миллиард чешских крон, или 40 миллионов евро. Но, набирая масштаб, мы не теряем наши преимущества – оперативность и гибкость, а также низкий уровень закредитованности.

– Какие тренды на рынке недвижимости Чехии вы можете обозначить?

– Во-первых, активное развитие пригородов Праги и спрос на них. В ближайшее 10–15 лет в пригородах будет сосредоточено до 60% населения и 80% деловой активности. Пригороды станут деловыми, административными, транспортными хабами. Во-вторых, наравне с развитием качества продукта будет уменьшаться площадь квартир. За последние 5 лет общая площадь уже стала меньше на 4 квадратных метра. В-третьих, 50% квартир будет приобретаться для последующей сдачи в аренду, что потребует от девелоперов готовности создавать сервисные службы. Будет и актуален тренд на всякого рода шеринг и коливинг – пространство кухни, холлов может стать общим. Стремление к сообществам будет также актуальным трендом.

Интервью взял
Александр Кузнецов

КОММЕНТАРИИ И КОНСУЛЬТАЦИИ

В ПОМОЩЬ БУХГАЛТЕРУ

Особенности аудита отчетности за 2019 год

На что обращается внимание в Рекомендациях Минфина

Приложением к письму Минфина России от 27.12.2019 № 07-04-09/102563 аудиторским организациям, индивидуальным аудиторам, аудиторам направлены Рекомендации по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности организаций за 2019 год (далее – Рекомендации). В них на основе обобщения практики применения законодательства РФ об аудиторской деятельности и бухгалтерском учете рекомендуется обратить внимание на важные для бухгалтерской отчетности за 2019 год моменты. Мы анализируем общие вопросы составления отчетности и вопросы, относящиеся, главным образом, к бухгалтерскому балансу.



В Рекомендациях, направленных аудиторам, отмечается, что настоящий документ не является нормативным правовым актом и имеет исключительно информационный характер. Последнее означает, что аудитор не может основывать свои замечания по поводу аудируемой бухгалтерской отчетности исключительно на положениях Рекомендаций, поскольку достоверной и полной считается отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету (п. 6 Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденного Приказом Минфина России от 06.07.1999 № 43н).

Кроме того, у Минфина России отсутствует функция по разъяснению этих нормативных актов в силу утверждения их его собственными приказами: как сказано в п. 11.8 Регламента Минфина России, утвержденного Приказом Минфина от 14.09.2018 № 194н, министерством не осуществляется разъяснение практики применения приказов министерства. И это не чья-то «злая воля» или нежелание делать дополнительную работу, а отражение того факта, что Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (далее – Закон № 402-ФЗ) не наделил Минфин России функцией разъяснять порядок применения бухгалтерского законодательства

и нормативных правовых актов по бухгалтерскому учету (в отличие от права давать письменные разъяснения по вопросам применения законодательства РФ о налогах и сборах, предоставленного Минфину России п. 1 ст. 34.2 НК РФ).

Федеральные стандарты бухучета

В связи с отнесением в Рекомендациях к Федеральным стандартам бухгалтерского учета (далее – ФСБУ) наряду с ФСБУ 25/2018 также и ПБУ 13/2000, ПБУ 16/02 и ПБУ 18/02 напомним, что согласно п. 1.1 ст. 30 Закона № 402-ФЗ ПБУ, утвержденные Минфином России в период с 1 октября 1998 года до дня вступления в силу настоящего Федерального закона, признаются для целей настоящего Федерального закона федеральными стандартами.

Обратить же внимание хотелось бы на другой момент. На то, можно ли применять новые ФСБУ или новые версии ПБУ-ФСБУ не с начала года. В числе документов, решение о досрочном применении которых с 1 января 2019 года могла принять организация, в Рекомендациях названы ПБУ 16/02 в редакции приказа Минфина России от 05.04.2019 № 54н и приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» в редакции приказа Минфина России от 19.04.2019 № 61н. И это соответствует формулировке самих приказов № 54н и № 61н.

С учетом принятия их в 2019 году и обязательного применения с первой же промежуточной (в случае ее составления) отчетности за 2020 год начать досрочно применять утвержденные этими приказами версии документов можно было только в рамках уже идущего 2019 года, то есть не с самого его начала. Но при этом в первой же отчетности за 2019 год (за полугодие, за 9 месяцев, за год), при составлении которой были бы применены измененные правила ПБУ 13/2000 или составления отчета о финансовых результатах, они должны были быть применены ко всем соответствующим фактам хозяйственной жизни, имевшим место с начала года. Именно это последнее и означает в Рекомендациях фраза о досрочном

Продолжение на стр. 6

СЕГОДНЯ В НОМЕРЕ:

Работать – не переработать

В некоторых случаях работодатели предпочитают или вынуждены использовать режим ненормированного рабочего дня. Однако это не значит, что их сотрудники должны работать сутки напролет без выходных и доплат за сверхурочные. За переработку им полагается дополнительный отпуск. Переработка не должна приводить к превращению ненормированного рабочего дня в удлиненный. **Стр. 7**

Как считать недоимку по НДС

Компания раздробила бизнес, чтобы использовать льготные режимы налогообложения, на которые не имела права. Налоговая проверка выявила этот факт, и компании был доначислен НДС. Однако сумма начисленной налоговыми органами дополнительной выплаты превысила ту, что компания должна была уплатить исходя из реализованного товара. Верховный суд отменил это решение. **Стр. 8**

Не оступиться при переуступке прав требования

По договору цессии кредитор продает дебиторскую задолженность, предоставляя иному лицу право получить средства от должника при ее погашении. Как правильно отразить в бухгалтерском учете, какие и в каких случаях при этом возникают налоговые требования, читайте на **стр. 10**.

Налоги на прощение

Одна компания получила от другой аванс, но продукцию по договору так и не поставила. Тогда кредитор передал право требования по этому долгу третьей компании, которая простила первый долг. Какие в результате этого возникли налоговые последствия для этих трех компаний, читайте на **стр. 12**.

18,9 трлн руб.

налогов получил консолидированный бюджет страны за 10 месяцев 2019 года, что почти на 8% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Из них в федеральный бюджет пошло больше половины – 10,5 трлн руб. При этом, по информации налоговой службы, количество выездных проверок сократилось на 34,4%.

Продолжение. Начало на стр. 5

применении рассматриваемых документов с 1 января 2019 года.

При применении новых правил с 2020 года организации в силу необходимости ретроспективного представления последствий изменения учетной политики все равно придется применять эти правила к соответствующим фактам хозяйственной жизни за 2019 год (п. 14, 15 Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008), утвержденного Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н). Поэтому при составлении годовой бухгалтерской отчетности за 2019 год вполне стоит применить досрочно те новые правила бухгалтерского учета, которые позволят снизить налоговую базу по налогу на имущество в виде среднегодовой стоимости.

А это как минимум п. 10.1 новой версии ПБУ 16/02, что подтверждается письмом Минфина России от 29.10.2019 № 03-05-05-01/83284. Возможная «цена» этого в виде необходимости применить новые правила и к соответствующим фактам хозяйственной жизни за один дополнительный год (если они тогда имели место) явно перекрывается достигаемым за счет ее финансовым эффектом.

Бухгалтерский учет аренды

Сформулированная здесь (не впервые, но в более развернутом виде) позиция нацелена на снятие противоречия, возникшего с 6 августа 2017 года (и не только в части учета аренды) в связи с буквальным содержанием введенного тогда п. 7.1 ПБУ 1/2008.

Согласно данному пункту в случае если по конкретному вопросу ведения бухгалтерского учета в ФСБУ учета не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то организация разрабатывает соответствующий способ, исходя в первую очередь из требований МСФО. Нынешний порядок учета аренды (условно его можно назвать «забалансовым») установлен не ПБУ 6/01 «Учет основных средств», утвержденным Приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26н, которое признается ФСБУ, а имеющими более низкий правовой статус Методическими указаниями по бухгалтерскому учету основных средств, утвержденными Приказом Минфина России от 13.10.2003 № 91н.

Соответственно, получалось, что с 6 августа 2017 года российские организации должны вести бухгалтерский учет аренды по правилам МСФО (на тот момент – МСФО (IAS) 17 «Аренда»). Аналогичная ситуация сложилась и с лизингом, порядок учета которого также установлен не ПБУ-ФСБУ, а имеющими более низкий правовой статус Указаниями об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга, утвержденными Приказом Минфина России от 17.02.97 № 15. Ситуация усугублялась еще и тем, что как минимум дискуссионным являлся сам вопрос о возможности применения с 2013 года методических указаний по бухгалтерскому учету как документов, не содержащих правил бухучета.

Те организации, у которых до 6 августа уже были договоры аренды и лизинга, могли не менять порядок их учета, опираясь на мнение Минфина России о том, что вступление в силу п. 7.1 ПБУ 1/2008 не предполагает обязательное внесение изменений в учетную политику организации. В том числе в части способов ведения бухгалтерского учета, разработанных самостоятельно (Рекомендации по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности за 2017 год (приложение к Письму от 19.01.2018 № 07-04-09/2694).

А что было делать тем, кто впервые вступил в арендные или лизинговые отношения после 6 августа 2017 года, например с 1 января 2019 года? Они, выходяло, должны были бы вести учет или по МСФО (IFRS) 16 «Аренда», или досрочно применить ФСБУ 25/2018. Выбор, скорее всего, был бы в пользу ФСБУ 25/2018, поскольку, во-первых, в некоторых моментах (хотя их и немного) оно все-таки проще, а во-вторых, написано более привычным языком, не являясь переводом английского текста. Но тогда для многих организаций досрочное применение ФСБУ 25/2018, декларированное как добровольное, по сути, становилось обязательным.

Официальная позиция Минфина России по этому вопросу была выражена Приказом от 25.04.2019 № 199, которым Указания об отражении в бухгалтерском учете операций по договору лизинга были признаны не утрачивающими силу до 2022 года. Имея в виду одинаковый правовой статус всех методических указаний по бухгалтерскому учету (которых всего семь), эта позиция, конечно, распространяется и на Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств.

Тем самым всем организациям независимо от даты вступления в арендные или лизинговые отношения была дана возможность спокойно оставаться в забалансовом учете аренды до 2022 года, то есть не применять к этому участку бухгалтерского учета п. 7.1 ПБУ 1/2008. Затем эта позиция была подтверждена в Письме Минфина России от 29.10.2019 № 03-05-05-01/83284 и наконец развернуто сформулирована в Рекомендациях:

- «В соответствии с Федеральным законом “О бухгалтерском учете” до утверждения органами государственного регулирования бухгалтерского учета федеральных и отраслевых стандартов бухгалтерского учета применяются правила ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности, утвержденные в установленном порядке до дня вступления в силу этого Федерального закона (до 1 января 2013 года). При этом указанные правила применяются в части, не противоречащей нормативным правовым актам, принятым позднее.

Исходя из этого, если организация не воспользовалась правом применять ФСБУ 25/2018 досрочно с 1 января 2019 года, то при составлении годовой бухгалтерской отчетности за 2019 год формирование информации об объектах, возникающих при получении (предоставлении) в аренду имущества, должно производиться в соответствии

с применимыми правилами (требованиями) ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности, утвержденными до 1 января 2013 года».

Подразумеваемая здесь характеристика методических указаний по бухгалтерскому учету как документов, содержащих его правила, не соответствует их противоположной квалификации в п. 2 ст. 5 прежнего закона «О бухгалтерском учете», согласно которому эти указания принимались. Но ради удобства большинства организаций, имеющих аренду и лизинг, такая нормативная неточность, по-видимому, простительна.

Вся эта история убедительно, на мой взгляд, показывает заведомую нереальность планов сделать обязательными к применению с 2021 года ФСБУ «Основные средства» (п. 1.3 Программы разработки Федеральных стандартов бухгалтерского учета на 2019–2021 годы, утв. Приказом Минфина России от 05.06.2019 № 83н). Поэтому что в этом случае с того же 2021 года перестанет действовать ПБУ 6/01, а значит, и принятые в соответствии с ним Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств. В результате в РСБУ не останется норм, оправдывающих ведение забалансового учета аренды и всем придется досрочно применять с 2021 года

определенных условиях уплаты по налогу на имущество со стоимости неотделимых улучшений арендованных основных средств (подробно об этом будет сказано в следующей статье автора).

Субсидии на капвложения в объекты капстроительства

Рассматривается ситуация, когда в соответствии с п. 8 ст. 78 Бюджетного кодекса (БК) РФ бюджетные субсидии (инвестиции) на капитальные вложения организации с условием последующего увеличения ее уставного капитала в пользу публично-правового образования, предоставившего бюджетные средства, получены организацией, 100% акций (долей) которой принадлежит РФ, ее субъекту или муниципальному образованию.

В этом случае, указывается в Рекомендациях, до отражения средств указанной субсидии в составе уставного капитала, то есть как минимум до завершения осуществления за счет ее капитальных вложений, средства субсидии считаются остатками по расчетам с учредителем по вкладам в уставный капитал организации и потому не признаются доходами организации, а могут быть

При составлении годовой бухгалтерской отчетности за 2019 год вполне стоит применить досрочно те новые правила бухгалтерского учета, которые позволят снизить налоговую базу по налогу на имущество в виде среднегодовой стоимости

ФСБУ 25/2018. То есть делать то, в противодействии чему состоит на сегодня официальная позиция Минфина России.

Ну а вслед за ФСБУ «Основные средства» до 2022 года отодвинется и запланированное на 2021 год обязательное применение ФСБУ «Незавершенные капитальные вложения» (п. 1.4 указанной программы Минфина России), поскольку в силу их тесной взаимосвязи вводиться в качестве обязательных к применению они должны одновременно.

Тем, кто решит начать применять ФСБУ 25/2018 досрочно (а при применении его в срок – и всем остальным организациям), будут полезны Рекомендации НРБУ БМЦ от 05.10.2018 № Р-92/2018-КпР «Право пользования активом», от 17.12.2018 № Р-97/2018-КпР «Первое применение ФСБУ 25», а также проекты Рекомендаций «Примеры объектов с низкой стоимостью в целях применения ФСБУ 25» и «Арендный платеж, привязанный к кадастровой стоимости» (все эти документы размещены на сайте <http://bmcenter.ru/>, а принятые Рекомендации – и в СПС «КонсультантПлюс»).

Досрочное применение ФСБУ 25/2018, причем, как показано выше, необязательно с начала 2020 года или 2021-го позволяет, как представляется, избежать при

показаны в разделе III «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса с раскрытием информации в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. Исходя из ПБУ 4/99 указанные остатки представляются с учетом сущности отдельной статьей.

Здесь напрашиваются три комментария:

1) Полагаю, что требование инструкции к Плану счетов, чтобы сальдо по счету 80 «Уставный капитал» соответствовало размеру уставного капитала, зафиксированному в учредительных документах организации, относится не столько к бухучету, сколько к бухгалтерской отчетности. Поэтому в бухгалтерском учете получение указанных средств, по-видимому, следует все равно отражать записью Дебет 75, субсчет 1 «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал» Кредит 80, но по отдельному субсчету к счету 80 с отражением его данных в балансе не в составе уставного капитала.

2) В общем случае позиция о том, что средства, которые на отчетную дату с правовой точки зрения еще не стали средствами уставного капитала, но с высокой вероятностью станут таковыми в силу законодательства, могут быть показаны в качестве обособленной статьи в Разделе III бухгалтерского

баланса, уже высказывалась Минфином России в Рекомендациях по проведению аудита годовой бухгалтерской отчетности за 2014 год (приложение к письму от 06.02.2015 № 07-04-06/5027). Тогда речь шла о представлении информации о полученных от акционеров или участников денежных средствах и ином имуществе в связи с увеличением размера уставного капитала общества до регистрации соответствующих изменений учредительных документов. Если не иметь в виду ситуацию с бюджетными инвестициями, то между получением средств в оплату увеличения уставного капитала и регистрацией связанных с этим изменений в нем проходит, как правило, немного времени. Теперь же речь (как о частном случае указанной ситуации) идет о прогнозном представлении в годовой бухгалтерской отчетности факта хозяйственной жизни, срок возникновения которого может отстоять от отчетной даты на несколько лет уже в силу одной только длительности процесса (капитальное строительство), после полного завершения которого он только и может возникнуть, да и то не всегда сразу же (см., в частности, подп. 1 и 2 п. 8.3 ст. 78 БК РФ). Такое представление информации о бюджетных инвестициях, конечно, повышает прогнозную ценность бухгалтерской отчетности (см. о ней п. 2.7–2.10 Концептуальных основ представления финансовых отчетов, применяемой на территории РФ в целях и порядке, предусмотренных МСФО), если не забывать об обратной пропорциональной зависимости между возможными сроками превращения вероятности в действительность и достоверной уверенностью в осуществлении этого превращения.

3) К рассматриваемой ситуации не применяется ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи», утвержденное Приказом Минфина России от 16.10.2000 № 92н (абзац 4 п. 3 данного ПБУ в ред. действующей и до 2020 года, и с отчетности за него). Поэтому в данном случае бюджетные субсидии не могут отражаться в учете и отчетности не только в качестве доходов, но и как доходы будущих периодов, как это могло бы иметь место при применении ПБУ 13/2000 (ни в каких других случаях такой объект учета как доходы будущих периодов вообще не может возникнуть в силу п. 7 ст. 5 закона № 402-ФЗ). Напомним заодно, что применение (в том числе досрочно в годовой отчетности за 2019 год) нового способа представления в балансе бюджетных субсидий в качестве регулирующей величины, уменьшающей балансовую стоимость внеоборотных активов, созданных за счет субсидий (подп. «б» п. 21 ПБУ 13/2000, Информационное сообщение Минфина от 04.02.2019 № ИС-учет-16), неизбежно ставит вопрос о возможности не облагать налогом на имущество не отражаемую в балансе стоимость соответствующих основных средств, если налоговая база по ним определяется как их среднегодовая стоимость.

Альмин Рабинович, руководитель управления бухгалтерского и налогового консалтинга ООО «ФинЭкспертиза», кандидат исторических наук Ф

В ПОМОЩЬ РАБОТОДАТЕЛЮ

Работать – не переработать

Использование ненормированного рабочего дня

Ненормированный рабочий день помогает работодателю не платить сверхурочные, вместо них он должен предоставить сотруднику дополнительный отпуск. При этом установленная норма рабочего времени не изменяется, а допускаемая переработка не должна приводить к превращению рабочего дня в удлиненный.

При ненормированном рабочем дне сотрудники могут по распоряжению работодателя эпизодически привлекаться к выполнению своих трудовых функций сверх установленного времени. Это следует из статьи 101 Трудового кодекса РФ. Это особый режим работы. Ключевым моментом при ненормированном режиме рабочего дня является то, что к работе сверх установленной нормы рабочего времени сотрудник привлекается эпизодически.

Такой режим работы можно установить отдельным сотрудникам при соблюдении двух условий:

- их должности включены в специальный перечень должностей работодателя. Перечень можно установить в коллективном договоре, сделать одним из приложений к правилам внутреннего трудового распорядка. Либо утвердить как отдельный локальный акт, который принимается с учетом мнения представительного органа работников;

- такой режим закреплен в трудовом договоре конкретного работника либо в дополнительном соглашении к нему (ч. 2 ст. 57 ТК РФ).

Для некоторых категорий работников такие перечни утверждаются ведомственными нормативными актами. В частности, правила разработки такого перечня в федеральных государственных учреждениях можно найти в Постановлении Правительства РФ от 11.12.2002 № 884. В документе рекомендуется устанавливать такой режим работникам:

- труд которых в течение рабочего дня не поддается точному учету;
- которые распределяют рабочее время по своему усмотрению;
- рабочее время которых по характеру работы делится на части неопределенной продолжительности.

Работникам, которые трудятся на условиях неполного рабочего времени, ненормированный рабочий день можно устанавливать, только если соглашением сторон предусмотрена неполная рабочая неделя, но с полным рабочим днем (сменой) (ч. 2 ст. 101 ТК РФ). В связи с этой нормой установление такого режима для совместителей затруднено, а также тем, кому по закону полагаются сокращенный рабочий день и предельная норма ежедневной работы (смены). Нельзя устанавливать такой режим водителям, а также, в частности (ст. 92 ТК РФ):

- работникам в возрасте до 18 лет;
- работникам – инвалидам I или II группы;
- работникам, условия труда на рабочих местах которых по результатам специальной оценки условий труда отнесены к вредным

условиям труда 3-й или 4-й степени или опасным условиям труда;

- работникам, занятым на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, где установлена сокращенная продолжительность рабочего времени, и ряду других.

Для отмены ненормированного рабочего дня для работников организации необходимо внести изменения в документы, которыми он установлен, а также в документы, которыми устанавливается продолжительность дополнительного отпуска работникам с ненормированным рабочим днем, – в трудовые договоры, правила внутреннего трудового распорядка, коллективный договор, соглашение.

Наличие у работника с ненормированным рабочим днем часов переработки (за пределами нормальной рабочей смены) не влечет обязанности работодателя по их дополнительной оплате. За такую работу устанавливается компенсация в виде предоставления ежегодного дополнительного оплачиваемого отпуска, продолжительность которого определяется коллективным договором или правилами внутреннего трудового распорядка и который не может составлять менее трех календарных дней (ч. 1 ст. 119 ТК РФ). По каждой должности может быть установлен свой размер отпуска с учетом объема работы, степени напряженности труда, возможности работника выполнять свои трудовые функции за пределами нормальной продолжительности рабочего времени и других условий.

Отпуск за ненормированный рабочий день предоставляется независимо от того, сколько часов было переработано и были ли переработки вообще. В любом случае ему положен отпуск той продолжительности, которая зафиксирована в коллективном договоре или правилах.

Дополнительные дни суммируются с ежегодным основным оплачиваемым отпуском, в том числе удлиненным, и другими ежегодными дополнительными оплачиваемыми отпусками. Такой отпуск может быть заменен по желанию работника выплатой денежной компенсации (ст. 126 ТК РФ).

В случае переноса либо неиспользования дополнительного отпуска, а также увольнения право на указанный отпуск реализуется в порядке, установленном трудовым законодательством РФ для ежегодных оплачиваемых отпусков. Увольняясь, работник также может попросить предоставить этот отпуск с последующим увольнением или выплатить за него компенсацию. В случае расчета компенсации за неиспользованный отпуск при



увольнении придется рассчитать количество дней отпуска пропорционально отработанному времени.

Изменение режима работы с ненормированным рабочим днем по общему правилу допускается лишь с письменного согласия работника (ст. 57, ст. 72 ТК РФ). Целесообразно сохранить право на использование дополнительного отпуска за работниками, которые не воспользовались им до отмены условия о ненормированном рабочем дне, в течение всего текущего рабочего года, который для каждого работника определяется отдельно.

Минтруд России давал многочисленные разъяснения по данному режиму работы (п. 3 письма Минтруда России от 18.08.2017 № 14-2/В-761 и от 29.10.2018 № 14-2/ООГ-8616 и др.). В них обращено внимание на следующее. Работник с ненормированным рабочим днем может привлекаться к выполнению своих трудовых функций как до начала рабочего дня (смены), так и после окончания рабочего дня (смены).

Ненормированный рабочий день не изменяет установленной нормы рабочего времени, а допускаемая переработка сверх установленного рабочего времени не должна приводить к превращению ненормированного рабочего дня в удлиненный. Работодатель вправе привлекать соответствующих лиц к работе во внеурочное время лишь в исключительных случаях и не может заранее обязывать их постоянно работать по особому распорядку сверх рабочего дня (смены). По общему правилу круг обязанностей и объем работы лиц с ненормированным рабочим днем должны предусматриваться в соответствующем порядке таким образом, чтобы эти лица в основном работали в нормальное рабочее время.

Введение ненормированного рабочего дня для работников не означает, что на них не распространяются правила, определяющие время начала и окончания работы, порядок учета рабочего времени и т. д. Эти работники на общих основаниях освобождаются от работы в дни еженедельного отдыха и праздничные дни. Если

работодатель привлекает таких работников в эти дни к труду, он должен оплатить их работу как минимум в двойном размере.

Систематическое привлечение работника к работе за пределами установленной продолжительности рабочего времени может рассматриваться органами, осуществляющими надзор и контроль, и судебными органами как сверхурочная работа, за которую положена соответствующая компенсация. При злоупотреблении работодателем правом на привлечение к работе в рамках ненормированного рабочего дня работник вправе обратиться в инспекцию по труду или в суд. У работодателя может наступить ответственность, предусмотренная ч. 1, 2 ст. 5.27 КоАП РФ, ст. 192, 195 ТК РФ, 237 и 379 ТК РФ.

Как оформить работу вне рабочего времени

В статье 101 ТК РФ указывается на то, что работа за пределами рабочего времени осуществляется на основании распоряжения работодателя. Распоряжение может быть письменным или устным. Письменная форма, конечно, предпочтительнее, поскольку будет доказательством того, что сотрудника привлекают к работе за пределами рабочего времени периодически, а не систематически.

Одним из наиболее спорных остается вопрос учета работы, выполненной за пределами рабочего времени. Если в отношении сверхурочной работы законодатель прямо предусмотрел необходимость учета ее продолжительности, то для переработок, произведенных в режиме ненормированного рабочего дня, аналогичного прямого указания Трудовой кодекс РФ не содержит. Тем не менее в силу общего требования (ч. 4 ст. 91 ТК РФ) работодатель обязан вести учет времени, фактически отработанного каждым сотрудником. Каких-либо исключений из данного правила не предусмотрено.

Минфин России указывает на обязанность работодателя вести учет времени, фактически отработанного каждым работником

в условиях ненормированного рабочего дня (Письмо от 29.10.2018 № 14-2/ООГ-8616 и др.). Контроль за эпизодичностью таких привлечений определяет работодатель.

Полагаем, что организация вправе самостоятельно определить, как она будет учитывать рабочее время работников с ненормированным рабочим днем за пределами нормальной продолжительности рабочего времени с учетом своей специфики. По нашему мнению, учет переработки при ненормированном рабочем дне имеет смысл вести, если организация хочет выявить степень загрузки работников и насколько часто они перерабатывают (с целью, например, перевести их на другой режим работы и оплачивать сверхурочную работу и т. п.).

Нужно отметить, что в унифицированной форме табеля учета рабочего времени не предусмотрено условного обозначения для работы за пределами нормальной продолжительности рабочего времени при ненормированном рабочем дне. Чтобы не возникло путаницы со сверхурочными часами, делать это можно одним из двух способов:

1. В таблице учета рабочего времени в верхней строке проставлять буквенный код «Я» или цифровой «01», а в нижней строке – нормальную продолжительность рабочего времени, 8. При этом внеурочные часы фиксировать в отдельном специальном журнале.

2. Включить в форму табеля самостоятельно разработанный код. Например, буквенный «НРД».

Учет переработок может пригодиться в случае какого-либо несчастного происшествия: можно будет точно сказать, был сотрудник на рабочем месте или нет. Документ, в котором зафиксировано время, отработанное сотрудником за пределами продолжительности рабочего дня, может послужить источником информации для суда при решении вопроса о том, не злоупотребил ли работодатель своим правом с точки зрения периодичности привлечения к такой работе.

Поскольку основной целью установления ненормированного рабочего дня является замена сверхурочной работы, следует соблюдать все правила: установить перечень должностей с таким режимом, включить условие о режиме в трудовой договор, издавать распоряжения о привлечении к работе за пределами рабочего времени в случаях необходимости, соблюдать принцип периодичности. При нарушении этих правил такая работа будет признана проверяющими сверхурочной. Поэтому, если вы сами понимаете, что привлечение к работе за пределами рабочего времени становится постоянным явлением, лучше сразу в каких-то случаях оформить сверхурочные, поскольку совмещать и то и другое законодательством не запрещено.

Любовь Фомина ☐

ПРАВОВОЙ НАВИГАТОР

Можно ли вернуть перечисленную премию, не полученную директором из-за неплатежеспособного банка

Определение ВС РФ от 10.01.2020 № 305-ЭС17-16841(61)

Компания через банк перечислила гендиректору ежегодную премию. Через некоторое время у банка отозвали лицензию и признали его банкротом. Фактически деньги на счет получателя не поступили. Гендиректор обратился в Агентство по страхованию вкладов для включения своих требований в реестр требований кредиторов, но ему отказали. Не помог и суд. На момент перечисления премии у банка было недостаточно денежных средств. Остатки на счетах обозначали размер обязательств банка, а не реальные деньги. Компания обратилась к конкурсному управляющему для включения уже своих требований в упомянутый реестр. Ей отказали, поскольку перечисленные денег в счет оплаты труда ставит ее в преимущественное положение перед другими кредиторами. Восстановить остаток можно по заявлению гендиректора. Ни первая, ни вторая инстанция не поддерживали организацию. Подход конкурсного управляющего расценили не как отказ, а как разъяснение порядка восстановления задолженности. Действия, необходимые для соблюдения этого порядка, не были выполнены. Верховный суд не согласился с этим и отправил дело на новое рассмотрение. Банк произвел запись о пополнении счета гендиректора. Это означает, что компания уступила, а гендиректор приобрел требования к банку на данную сумму. Но, исходя из судебного спора с гендиректором, уступка фактически не состоялась. Следовательно, компания могла требовать возврат остатка денег по счету.

ВС РФ: потребитель может взыскать разницу в цене, основываясь на стоимости сходного товара

Документ: Определение Верховного суда РФ от 26.11.2019 № 32-КГ19-29, 2-3078/2018

Гражданин приобрел автомобиль, в котором некоторое время спустя обнаружил производственный брак. Он обратился к продавцу для возврата денег за некачественный товар. Однако ему отказали. Позже суд взыскал с продавца стоимость автомобиля. Поскольку решение суда долго не исполнялось, а стоимость ТС за это время выросла, гражданин обратился в суд за взысканием разницы в стоимости товара, штрафа, судебных расходов, а также неустойки за просрочку возврата денег. Первая и вторая инстанция иск удовлетворили частично, но во взыскании разницы в цене автомобиля отказали. Эксперт не смог указать точную стоимость аналогичного ТС на дату рассмотрения спора, так как в продаже его не оказалось. Он назвал лишь стоимость наиболее сходного по характеристикам автомобиля. Верховный суд не согласился с нижестоящими инстанциями и отправил дело на новое рассмотрение. Если на рынке нет точно такого же товара, то разница в цене должна определяться с учетом стоимости товара, который по своим техническим характеристикам и параметрам наиболее приближен к приобретенному.

КС РФ: работодатель должен оплатить все сверхурочные часы, даже если они превысили максимум

Определение Конституционного суда РФ от 19.12.2019 № 3363-О

Сотрудника нельзя привлекать к сверхурочной работе более чем на 120 часов в год. Однако это не означает, что часы, отработанные сверх максимума, оплачивать не нужно. На это указал Конституционный суд в отказном определении. Напомним, сотруднику по его желанию вместо повышенной оплаты сверхурочной работы можно предоставить дополнительное время отдыха.

Нельзя с одним работником заключить два трудовых договора одновременно, определил суд

Апелляционное определение Верховного суда Республики Татарстан от 10.10.2019 по делу № 2-7/2019, 33-17750/2019

С сотрудником заключили два трудовых договора: один – на полставки юрисконсульта, а другой – о дистанционной работе по защите интересов организации в суде. По второму договору ему должны были выплачивать вознаграждение за выигранные дела. Не получив обещанных выплат, сотрудник обратился в суд. Организация выдвинула встречное требование признать договор о дистанционной работе незаключенным. Суд встал на сторону работодателя. Два трудовых договора с одним сотрудником не могут действовать одновременно. Работа на месте или дистанционно – это лишь способ исполнения трудовой функции. За весь период работы сотруднику выплачивалась зарплата по первому договору без доплаты за ведение дел в судах. Это подтверждает, что стороны не договаривались о спорных выплатах. Суды и ранее указывали, что с работником нельзя одновременно заключить больше одного трудового договора по основной работе. К такому выводу приходили Мосгорсуд и Новосибирский областной суд.

Минэкономразвития снизило коэффициент-дефлятор для ЕНВД на 2020 год

Приказ Минэкономразвития России от 10.12.2019 № 793

При расчете ЕНВД в 2020 году нужно применять коэффициент-дефлятор 2,005, а не 2,009, как ранее утвердило Минэкономразвития. Это изменение позволит сдержать увеличение налоговой нагрузки: повышение составит 4,7%, а не 4,9% (в 2019 году коэффициент был установлен на уровне 1,915). Напомним, Госдума предложила ограничить рост коэффициента-дефлятора в пределах инфляции. По данным Минэкономразвития, ее показатель составил 3%. Однако стоит ли плательщикам ЕНВД в связи с этим рассчитывать на большее снижение коэффициента-дефлятора, пока неясно.

Источник: consultant.ru

СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА

Определение недоимки по НДС

Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного суда РФ от 28.10.2019 № 305-ЭС19-9789 по делу № А41-48348/2017

Суд удовлетворил требование ИП к Межрайонной ИФНС России по субъекту РФ о признании недействительным решения о привлечении к ответственности за совершение налогового правонарушения за исключением суммы пени по НДС. При этом он указал, что по общему правилу НДС является частью цены договора, подлежащей уплате налогоплательщику со стороны покупателей. Уплачиваемое (подлежащее уплате) покупателями встречное предоставление за реализованные им товары (работы, услуги) является экономическим источником для взимания данного налога. Соответственно, при реализации товаров (работ, услуг) покупателям НДС не может исчисляться в сумме, которая не соответствовала бы реально сформированной цене и не могла быть полностью предъявлена к уплате покупателями в ее составе, что по существу означало бы взимание налога без переложения на потребителя, за счет иного экономического источника – собственного имущества хозяйствующего субъекта (продавца).

Суть дела

Муниципальной инспекцией налоговой службы (МИФНС) по субъекту РФ проведена выездная налоговая проверка индивидуального предпринимателя по вопросам правильности исчисления и своевременности уплаты всех налогов и сборов. По результатам проведения проверки инспекцией составлен акт и принято решение о привлечении к налоговой ответственности за совершение налогового правонарушения, согласно которому налогоплательщику предложено уплатить недоимку по налогу на добавленную стоимость в сумме 83 504 748 рублей, налогу на доходы физических лиц в сумме 11 061 496 рублей, соответствующие суммы пени. Этим же решением инспекции налогоплательщик привлечен к налоговой ответственности, предусмотренной пунктом 1 статьи 122 и пунктом 1 статьи 119 НК РФ в виде штрафов в общей сумме 24 034 936 рублей.

Основанием для доначисления соответствующих сумм налогов, пени, штрафов послужили выводы налогового органа о том, что в проверяемом периоде налогоплательщиком получена необоснованная налоговая выгода в связи с дроблением единого бизнеса на ряд взаимозависимых юридических лиц с целью искусственного сохранения возможности применения специальных налоговых режимов – упрощенной системы налогообложения и единого налога на вмененный доход. По мнению инспекции, создание новых хозяйственных обществ, применяющих специальные налоговые режимы, позволяло предпринимателю выводить часть выручки, поступающей от контрагентов, из-под обложения налогами по общей системе, в частности НДС и НДФЛ.

Управление Федеральной налоговой службы по Московской области отменило решение инспекции в части доначисления недоимки по НДС в размере 258 904 рублей, а также соответствующих сумм пени и штрафа. В остальной части решение инспекции оставлено без изменения.

Не согласившись с результатами выездной налоговой проверки в части начисления НДС и НДФЛ (за исключением суммы пени по НДФЛ в размере 135 рублей), соответствующих сумм пени и штрафов, предприниматель обратился в арбитражный суд с заявлением, в котором просил признать недействительным решение инспекции в указанной части.

Позиция суда

Суд, частично удовлетворяя требование ИП, исходил из следующего: обязанность по уплате налогов не может считаться исполненной, если хозяйственные операции, совершаемые во исполнение сделок, учтены налогоплательщиком не в соответствии с их действительным экономическим смыслом и искажены, что повлияло на размер налога, подлежащего уплате. Полученная в таких случаях хозяйствующим субъектом экономия налоговых платежей, как следует из разъяснений, данных в пункте 3 Постановления Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» (далее – Постановление Пленума № 53), признается его необоснованной налоговой выгодой.

При этом объем прав и обязанностей налогоплательщика определяется исходя из подлин-

ного экономического содержания соответствующей операции, а признание налоговой выгоды необоснованной не должно затрагивать иные права налогоплательщика, предусмотренные законодательством о налогах и сборах (п. 7 и 11 Постановления Пленума № 53).

Следовательно, выявление искажений сведений о фактах хозяйственной жизни предполагает доначисление суммы налога, подлежащей уплате в бюджет, таким образом, как если бы налогоплательщик не злоупотреблял правом – определение суммы налога, которая должна была быть изначально уплачена в бюджет.

Это предполагает, что, делая вывод об искусственном дроблении единого бизнеса и признавая предпринимателя тем лицом, в интересах которого взаимозависимые хозяйственные общества в действительности осуществляли облагаемые налогом операции, налоговый орган должен определить его права и обязанности как плательщика НДС способом, согласующимся с действительностью сложившимися экономическими условиями деятельности налогоплательщика.

В отношении определения недоимки по НДС имеет значение, что в силу положений пункта 2 статьи 153 и подпункта 2 пункта 1 статьи 162 НК РФ при совершении налогооблагаемых операций сумма НДС определяется исходя из всех поступлений налогоплательщику, связанных с расчетами по оплате реализованных товаров (работ, услуг). На основании пункта 1 статьи 168 НК РФ сумма НДС, исчисленная по соответствующим операциям реализации товаров (работ, услуг), предъявляется продавцом к уплате покупателю.

Таким образом, по общему правилу НДС является частью цены договора, подлежащей уплате налогоплательщику со стороны покупателей. Уплачиваемое (подлежащее уплате) покупателями встречное предоставление за реализованные им товары (работы, услуги) является экономическим источником для взимания данного налога. Соответственно, при реализации товаров (работ, услуг) покупателям НДС не может исчисляться в сумме, которая не соответствовала бы реально сформированной цене и не могла быть полностью предъявлена к уплате покупателями в ее составе, что по существу означало бы взимание налога без переложения на потребителя, за счет иного экономического источника – собственного имущества хозяйствующего субъекта (продавца). Аналогичная позиция

ранее высказывалась Судебной коллегией по экономическим спорам ВС РФ в определениях от 20.12.2018 № 306-КГ18-13128, от 16.04.2019 № 302-КГ18-22744, от 30.09.2019 № 307-ЭС19-8085.

Принимая во внимание изложенное, по общему правилу при определении прав и обязанностей хозяйствующего субъекта, необоснованно применявшего специальный налоговый режим, как плательщика НДС, сумма налога по операциям реализации товаров (работ, услуг) должна быть определена так, как если бы НДС изначально предъявлялся к уплате сторонним контрагентам в рамках установленных с ними договорных цен и полученной (подлежащей получению) от них выручки, то есть по общему правилу – посредством выделения налога из выручки с применением расчетной ставки налога.

Данный вывод согласуется с пунктом 4 статьи 164 НК РФ, согласно которому сумма налога должна определяться с применением расчетной ставки в тех слу-

Наличие отметки «без НДС» в счетах-фактурах является результатом неправильного определения предпринимателем своего статуса как плательщика данного налога и объема облагаемых налогом операций, а не свидетельством согласия не взаимозависимых с предпринимателем покупателей на возможность увеличения цены договоров в случае возникновения необходимости предъявления налога.

Данное обстоятельство имело значение, поскольку по смыслу статьи 421 Гражданского кодекса Российской Федерации и с учетом разъяснений, данных в Постановлении Пленума ВАС РФ от 30.05.2014 № 33 «О некоторых вопросах, возникающих у арбитражных судов при рассмотрении дел, связанных с взиманием налога на добавленную стоимость» (абзац первый п. 17), возможность увеличения цены сделки и дополнительного взыскания сумм НДС с покупателя в случае неправильного учета налога продавцом при формировании окончательного размера цены договора допускается

тelleствуют о том, что предприниматель разделял собственную выручку, подстраивая выбранную модель ведения бизнеса под использование взаимозависимыми организациями специальных налоговых режимов, в связи с чем вся выручка, полученная этими организациями от реализации товаров (работ, услуг), является выручкой самого предпринимателя и подлежит включению в налоговую базу по НДС и НДС/НДЛ в соответствии с положениями глав 21, 23 НК РФ.

В то же время судом первой инстанции сделан вывод о нарушении инспекцией методики определения недоимки по НДС, поскольку вопреки положениям пунктов 1 и 4 статьи 168 Налогового кодекса, пункта 17 Постановления Пленума ВАС РФ от 30.05.2014 № 33 «О некоторых вопросах, возникающих у арбитражных судов при рассмотрении дел, связанных с взиманием налога на добавленную стоимость» при определении недоимки инспекция не выделила НДС из доходов, полученных (подлежащих получению) от сторонних покупателей ювелирной продукции, а исчислила налог в дополнение к полученным доходам.

Суд установил, что при правильном расчете суммы НДС, подлежащей уплате при реализации товаров (работ, услуг) предпринимателем, посредством выделения налога из полученных доходов, и с учетом причитавшихся налоговых вычетов, величина недоимки по данному налогу составляет 67 307 206 рублей. В связи с этим суд признал недействительным оспариваемое решение инспекции в части превышения названной суммы, соответствующих сумм пени.

Суд апелляционной инстанции, повторно рассмотрев дело по правилам, установленным для его рассмотрения судом первой инстанции, также пришел к выводу о том, что вследствие искусственного дробления единого бизнеса налогоплательщиком получена необоснованная налоговая выгода. Однако, в отличие от суда первой инстанции, суд апелляционной инстанции признал правильным избранный налоговым органом подход к определению недоимки по НДС с применением налоговой ставки 18% в дополнение к доходам, полученным предпринимателем через взаимозависимые хозяйственные общества, сославшись на то, что глава 21 НК РФ не содержит положений, позволяющих определять суммы НДС расчетным методом в случае обнаружения налоговыми органами фактов получения налогоплательщиками необоснованной налоговой выгоды при дроблении бизнеса. Суд округа согласился с выводами суда апелляционной инстанции.

ВС РФ согласился с выводом суда первой инстанции, оставив его в силе, и отменил Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 29.11.2018 и Постановление Арбитражного суда Московского округа от 27.03.2019 по делу № А41-48348/2017 Арбитражного суда Московской области.

Юрий Лермонтов,
государственный советник
Российской Федерации III класса Ф

Возможность увеличения цены сделки и дополнительного взыскания НДС с покупателя в случае неправильного учета налога продавцом при формировании окончательного размера цены договора допускается только в случаях, когда такая возможность согласована обеими сторонами договора либо предусмотрена нормативными правовыми актами

чаях, когда это является необходимым в соответствии с главой 21 НК РФ. В сложившейся ситуации применение расчетной ставки налога является необходимым, поскольку позволяет обеспечить соблюдение требований пункта 1 статьи 154, пункта 1 статьи 168 НК РФ, а именно: установить стоимость реализуемых товаров, работ и услуг (без включения в нее суммы налога) и добавляемую к этой стоимости сумму налога, которые в совокупности будут соответствовать реально сформированной договорной цене. В то время как противоположный подход приводит к исчислению налога с дохода, который хозяйствующим субъектом не получен.

Вопреки выводам суда апелляционной инстанции и суда округа сам по себе факт получения необоснованной налоговой выгоды не может служить основанием для изменения порядка определения недоимки и для взимания налога в относительно большем размере. Согласно пунктам 1 и 2 статьи 122 НК РФ форма вины имеет значение при определении размера штрафа.

Не может быть признан правильным и вывод суда апелляционной инстанции, поддержанный судом округа, о необходимости исчисления НДС сверх полученной предпринимателем выручки, мотивированный тем обстоятельством, что счета-фактуры на реализацию товаров выставались взаимозависимыми с предпринимателем организациями покупателям с указанием «без НДС».

только в случаях, когда такая возможность согласована обеими сторонами договора, либо предусмотрена нормативными правовыми актами.

Принимая во внимание изложенное, ВС РФ признал обоснованным вывод суда первой инстанции о незаконном начислении налогоплательщику недоимки по НДС с применением налоговой ставки 18% в дополнение к выручке вместо выделения налога из выручки с использованием расчетной ставки 18/118 и о признании в связи с этим недействительным решения инспекции в части начисления недоимки по НДС в сумме, превышающей 67 307 206 рублей, соответствующих сумм пени и штрафа (с учетом смягчающих обстоятельств).

Комментарий к определению

О спорности рассмотренной ситуации свидетельствует тот факт, что даже в рамках одного дела суды пришли к противоположным выводам.

Так, суд первой инстанции признал по существу правильными выводы налогового органа о получении предпринимателем необоснованной налоговой выгоды за счет формального разделения единого бизнеса, приняв во внимание отсутствие самостоятельности у взаимозависимых с предпринимателем организаций в ведении предпринимательской деятельности. Как указал суд, выявленные в ходе выездной налоговой проверки обстоятельства свиде-

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

ПРАВОВОЙ НАВИГАТОР

Выбор места в самолете: Минфин разъяснил, когда компенсация расходов не облагается НДФЛ и взносами

Письмо Минфина России от 27.12.2019 № 03-04-00/102629

Авиакомпании часто продают билеты без заранее определенного места в салоне самолета, а за его выбор берут дополнительную плату. Работодатель может возмещать такую сумму командированному сотруднику. Минфин разъяснил: возмещение не будет облагаться НДФЛ и взносами, если в локальных актах расходы на выбор места отнесены к затратам, связанным со служебной командировкой.

Длительность спора может сыграть на руку инспекции – суд восстановил срок взыскания

Постановление АС Западно-Сибирского округа от 24.12.2019 по делу № А81-2583/2019

Компания спорила с налоговиками два с половиной года – и в отношении решения по проверке, и по решению о взыскании за счет денег и имущества. Дважды суд принимал обеспечительные меры в виде приостановления исполнения решения инспекции. Когда же спор завершился, налоговики пропустили шестимесячный срок взыскания недоимки через суд. Компания попыталась признать задолженность безнадежной. Проверяющие обратились со встречным требованием о взыскании.

Суд первой инстанции поддержал налогоплательщика: инспекция пропустила срок. Однако апелляция и кассация заняли другую позицию и восстановили пропущенный срок. Суды приняли во внимание длительность споров, а также принятие обеспечительных мер.

В результате организации не только не списали задолженность перед бюджетом, но и присудили уплатить госпошлину в размере 200 тыс. руб. Возможно, не последнюю роль в этом сыграло поведение компании: она не платила по требованиям под разными предлогами, в том числе формальными процессуальными (например, неснятые обеспечительные меры после решения суда по доначислениям).

Внесены уточнения в некоторые решения Коллегии Евразийской экономической комиссии, регулирующие порядок определения таможенной стоимости товаров

Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 14.01.2020 № 6 «О внесении изменений в некоторые решения Коллегии Евразийской экономической комиссии»

Речь идет о решениях Коллегии Евразийской экономической комиссии от 25 июня 2013 года № 145, от 27 августа 2013 года № 180, от 1 ноября 2016 года № 130, а также от 6 августа 2019 года № 138.

В частности, используемые по тексту слова «единая таможенная территория Таможенного союза» заменены словами «таможенная территория Союза», слова «незаконно ввезенных товаров» заменены словами «товаров, ввезенных с недекларированием» в соответствующем падеже.

Также скорректирован порядок определения таможенной стоимости поврежденных товаров; товаров, ввезенных на таможенную территорию ЕАЭС с недекларированием; товаров при завершении таможенной процедуры свободной таможенной зоны и таможенной процедуры свободного склада.

Настоящее решение вступает в силу по истечении 30 календарных дней с даты его официального опубликования.

Взносы за квартал не считаются авансовыми платежами – штраф за опоздание с расчетом не отменяют

Определение ВС РФ от 24.12.2019 № 301-ЭС19-20496

Организация позже срока подала расчет по взносам за I квартал. Она пыталась через суд отменить штраф, который начислила инспекция. Компания ссылалась на позицию Пленума ВАС РФ по вопросу опоздания со сдачей расчета авансовых платежей по налогам: эти платежи являются предварительными, поэтому нельзя привлекать к ответственности за такую задержку, как бы расчет ни назывался в разных главах НК РФ.

Суды тем не менее не стали отменять штраф, а ВС РФ отказался пересматривать их выводы. Взносы не отвечают признакам авансовых платежей, ведь они не могут увеличиваться или уменьшаться по итогам расчетного периода.

Обращаем внимание, что у ФНС аналогичный подход.

С 1 сентября 2019 года по 31 августа 2022 года включительно в отношении фольги для тиснения, классифицируемой кодом 3212 10 000 0 ТН ВЭД ЕАЭС, устанавливается нулевая ставка ввозной таможенной пошлины

Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 14.01.2020 № 2 «Об установлении ставки ввозной таможенной пошлины Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза в отношении фольги для тиснения»

Настоящее решение вступает в силу по истечении 30 календарных дней с даты его официального опубликования, но не ранее даты вступления в силу решения Совета Евразийской экономической комиссии о внесении изменения в Перечень товаров и ставок, в отношении которых в течение переходного периода Республикой Армения применяются ставки ввозных таможенных пошлин, отличные от ставок Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза, в отношении фольги для тиснения и распространяется на правоотношения, возникшие с 1 сентября 2019 года.

Источник: consultant.ru

В ПОМОЩЬ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКУ

Не оступиться при переуступке

Бухгалтерский и налоговый учет при заключении договора цессии

По договору цессии кредитор продает дебиторскую задолженность, предоставляя иному лицу право получить средства от должника при ее погашении. Рассмотрим, как правильно отразить это в бухгалтерском учете, какие при этом возникают налоговые требования и в каких случаях.



Гражданско-правовые основы

Порядок уступки права требования регулируется главой 24 «Перемена лиц в обязательстве» Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ). Согласно пункту 1 статьи 382 ГК РФ право (требование), принадлежащее на основании обязательства кредитору, может быть передано им другому лицу по сделке (уступке требования) или может перейти к другому лицу на основании закона.

Уступка требования, основанного на сделке, совершенной в простой письменной или нотариальной форме, должна быть совершена в соответствующей письменной форме. При этом соглашение об уступке требования по сделке, требующей государственной регистрации, должно быть зарегистрировано в порядке, установленном для регистрации этой сделки, если иное не установлено законом (п. 2 ст. 389 ГК РФ).

Пунктом 2 статьи 382 ГК РФ установлено, что для перехода к другому лицу прав кредитора не требуется согласие должника, если иное не предусмотрено законом или договором. Сторонами соглашения об уступке права требования являются:

первоначальный кредитор – лицо, уступающее право требования (цедент);

новый кредитор – лицо, приобретающее право требования (цессионарий).

Если иное не предусмотрено законом или договором, право первоначального кредитора переходит к новому кредитору в том объеме и на тех условиях, которые существовали к моменту перехода права. В частности, к новому кредитору переходят права, обеспечивающие исполнение обязательства, а также другие права, связанные с требованием, в том числе право на проценты (ст. 384 ГК РФ).

Право требования по денежному обязательству может перейти к другому лицу в части, если иное не предусмотрено законом. Право на получение исполнения иного, чем уплата денежной суммы, может перейти к другому лицу в части при условии, что соответствующее обязательство делимо и частичная уступка не делает для должника исполнение его обязательства значительно более обременительным, если иное не предусмотрено законом или договором (п. 3 ст. 384 ГК РФ).

Взаимные права и обязанности цедента и цессионария определяются ГК РФ и договором между ними, на основании которого производится уступка. На это указано в пункте 1 статьи 389.1 ГК РФ.

Требование переходит к цессионарию в момент заключения договора, на основании которого производится уступка, если законом или договором не предусмотрено иное. Если иное не предусмотрено договором, цедент обязан передать цессионарию все полученное

от должника в счет уступленного требования.

Цедент отвечает перед цессионарием за недействительность переданного ему требования, но не отвечает за неисполнение этого требования должником, за исключением случая, если цедент принял на себя поручительство за должника перед цессионарием (ст. 390 ГК РФ).

Если иное не предусмотрено законом, договором, на основании которого производится уступка, может предусматривать, что цедент не несет ответственности перед цессионарием за недействительность переданного ему требования по договору, исполнение которого связано с осуществлением его сторонами предпринимательской деятельности, при условии, что такая недействительность вызвана обстоятельствами, о которых цедент не знал или не мог знать или о которых он предупредил цессионария, в том числе обстоятельствами, относящимися к дополнительным требованиям, включая требования по правам, обеспечивающим исполнение обязательства, и правам на проценты.

При уступке цедентом должны быть соблюдены следующие условия:

- уступаемое требование существует в момент уступки, если только это требование не является будущим требованием;
- цедент правомочен совершать уступку;
- уступаемое требование ранее не было уступлено цедентом другому лицу;
- цедент не совершал и не будет совершать никакие действия, которые могут служить основанием для возражений должника против уступленного требования.

Законом или договором могут быть предусмотрены и иные требования, предъявляемые к уступке. При нарушении цедентом вышеуказанных правил цессионарий вправе потребовать от цедента возврата всего переданного по соглашению об уступке, а также возмещения причиненных убытков.

В отношениях между несколькими лицами, которым одно и то же требование передавалось от одного цедента, требование признается перешедшим к лицу, в пользу которого передача была совершена ранее (п. 4 ст. 390 ГК РФ).

В случае исполнения должником другому цессионарию риск последствий такого исполнения несет цедент или цессионарий, который знал или должен был знать об уступке требования, состоявшейся ранее.

Бухгалтерский учет

При уступке права требования фактически происходит реализация дебиторской задолженности, которая отражается в составе активов организации. Согласно пункту 7 Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденного Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н поступления от выбытия дебиторской задолженности покупателя продукции, товаров признаются прочими доходами организации.

Расходы, связанные с уступкой права требования (дебиторской задолженности покупателя), учитываются в бухгалтерском учете организации в составе прочих расходов на основании пункта 11 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденного Приказом Минфина России от 06.05.1999 № 33н.

Таким образом, организация-цедент, заключая договор цессии с третьим лицом, отражает в бухгалтерском учете доходы от реализации права требования по кредиту счета 91 «Прочие доходы и расходы»/субсчет 1 «Прочие доходы» в составе прочих доходов организации. При этом по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы»/субсчет 2 «Прочие расходы» должны отражаться расходы, связанные с реализацией данного права (стоимость реализованного права требования, равная дебиторской задолженности по первоначальному договору). Бухгалтерские записи в учете делаются на основании следующих документов:

- соглашения об уступке права требования долга;
- реестра документов, передаваемых новому кредитору;
- бухгалтерских справок-расчетов;
- счета-фактуры и других.

Уступка права требования в бухгалтерском учете первоначального кредитора (цедента) оформляется следующим образом:

Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»,

субсчет «Цессионарий» Кредит 91 «Прочие доходы и расходы»/субсчет 1 «Прочие доходы» – на сумму задолженности нового кредитора (цессионария) по договору цессии.

Дебет 91 «Прочие доходы и расходы»/субсчет 2 «Прочие расходы» Кредит 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» – на сумму реализованной дебиторской задолженности, по которой она числится на балансе цедента.

Пример

ООО «Первоначальный кредитор» заключило договор поставки товаров с ООО «Должник» на сумму 240 тыс. руб. (в том числе НДС 20% – 40 тыс. руб.).

Предположим, что себестоимость партии товаров составляет 120 тыс. руб.

ООО «Должник» не рассчиталось по данному договору, и ООО «Первоначальный кредитор» уступило право требования этого долга ООО «Новый кредитор» за 170 тыс. руб.

В бухгалтерском учете ООО «Первоначальный кредитор» данные хозяйственные операции будут отражены следующим образом:

Дебет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» Кредит 90-1 «Выручка» – 240 тыс. руб. – отгружены товары ООО «Должник».

Дебет 90-3 «НДС» Кредит 68 «Расчеты по налогам и сборам» субсчет «Расчеты по НДС» – 40 тыс. руб. – начислен НДС.

Дебет 90-2 «Себестоимость продаж» Кредит 41 «Товары» – 120 тыс. руб. – списана себестоимость проданных товаров.

Дебет 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» Кредит 99 «Прибыли и убытки» – 80 тыс. руб. (240 тыс. руб. – 40 тыс. руб. – 120 тыс. руб.) – отражен финансовый результат от продажи товаров.

Дебет 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» Кредит 91-1 «Прочие доходы» – 170 тыс. руб. – заключен договор об уступке права требования с ООО «Новый кредитор».

Дебет 91-2 «Прочие расходы» Кредит 62 «Расчеты с постав-

щиками и подрядчиками» – 240 тыс. руб. – списана реализованная дебиторская задолженность.

Дебет 99 «Прибыли и убытки» Кредит 91-9 «Сальдо прочих доходов и расходов» – 70 тыс. руб. (240 тыс. руб. – 170 тыс. руб.) – отражен финансовый результат от уступки права требования.

Дебет 51 «Расчетные счета» Кредит 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» – 170 тыс. руб. – поступила оплата от ООО «Новый кредитор» по соглашению об уступке права требования.

Налог на прибыль

Особый порядок определения налоговой базы при уступке (переуступке) права требования установлен только для налогоплательщиков, определяющих свои доходы и расходы методом начисления.

В соответствии с пунктом 1 статьи 279 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) при уступке налогоплательщиком – продавцом товаров (работ, услуг), осуществляющим исчисление доходов (расходов) по методу начисления, права требования долга третьему лицу до наступления предусмотренного договором о реализации товаров (работ, услуг) срока платежа отрицательная разница между доходом от реализации права требования долга и стоимостью реализованных товаров (работ, услуг) признается убытком налогоплательщика.

При этом размер убытка для целей налогообложения не может превышать сумму процентов, которую налогоплательщик уплатил бы исходя из максимальной ставки процента, установленной для соответствующего вида валюты пунктом 1.2 статьи 269 НК РФ, либо по выбору налогоплательщика исходя из ставки процента, подтвержденной в соответствии с методами, установленными разделом V.1 НК РФ по долговому обязательству, равному доходу от уступки права требования, за период от

даты уступки до даты платежа, предусмотренного договором на реализацию товаров (работ, услуг). Указанное положение в части ограничения размера убытка не применяется при уступке налогоплательщиком – банком прав (требований) в случае, если такая уступка прав (требований) осуществляется в рамках реализации мероприятий, предусмотренных планом участия Банка России в осуществлении мер по предупреждению банкротства банка, либо если уступка прав (требований), перечень которых определен актом Правительства Российской Федерации, принятым на основании пункта 1 статьи 5 Федерального закона от 29.07.2018 № 263-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», осуществляется в соответствии с порядком, определенным пунктом 1 статьи 5 указанного закона.

Порядок учета убытка в соответствии с пунктом 1 статьи 279 НК РФ должен быть закреплен в учетной политике налогоплательщика.

При уступке права требования долга до наступления предусмотренного договором о реализации товаров (работ, услуг) срока платежа, в случае если сделка по уступке признается контролируемой согласно разделу V.1 НК РФ, фактическая цена такой сделки признается рыночной с учетом положений пункта 1 статьи 279 НК РФ. Если предусмотренная пунктом 2 или 3 статьи 279 НК РФ сделка по уступке права требования долга признается контролируемой согласно разделу V.1 НК РФ, цена такой сделки определяется с учетом положений указанного раздела НК РФ (п. 4 ст. 279 НК РФ).

Согласно пункту 2 статьи 279 НК РФ при уступке налогоплательщиком – продавцом товара (работ, услуг), применяющим при исчислении доходов и расходов метод начисления, права требования долга третьему лицу после наступления срока платежа, предусмотренного договором, отрицательная разница между

доходом от реализации права требования долга и стоимостью реализованного товара (работ, услуг) признается убытком на дату уступки права требования.

При уступке налогоплательщиком – продавцом товара (работ, услуг) права требования долга третьему лицу дата получения уступки права требования определяется как день подписания сторонами акта уступки права требования (п. 5 ст. 271 НК РФ).

Налог на добавленную стоимость

Уступка требования квалифицируется как купля-продажа имущественного права. Согласно подпункту 1 пункта 1 статьи 146 НК РФ передача имущественных прав признается объектом обложения НДС. В соответствии с пунктом 1 статьи 153 НК РФ при передаче имущественных прав на налоговая база по НДС определяется с учетом особенностей, установленных статьей 155 НК РФ.

Согласно пункту 2 статьи 155 НК РФ налоговая база при уступке первоначальным кредитором денежного требования, вытекающего из договора реализации товаров (работ, услуг), или при переходе указанного требования к другому лицу на основании закона определяется как сумма превышения суммы дохода, полученного первоначальным кредитором при уступке права требования, над размером денежного требования, права по которому уступлены (Письмо ФНС России от 14.11.2011 № ЕД-4-3/18981@).

Таким образом, если первоначальный кредитор уступает денежное требование, вытекающее из договора реализации товаров (работ, услуг), то ему необходимо исчислить и уплатить НДС. Если денежное требование уступлено с убытком, то НДС не исчисляется.

Виталий Семенихин,
руководитель «Экспертбюро Семенихина» Ф



НАЛОГОВЫЙ АУДИТ
₽ 50 000

БУХГАЛТЕРСКИЙ АУДИТ
₽ 100 000

ПРАВОВОЙ АУДИТ
₽ 60 000

КАДРОВЫЙ АУДИТ
₽ 65 000



ГРУППА КОМПАНИЙ РЕЗУЛЬТАТ

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**

ПРАВОВОЙ НАВИГАТОР

Разъяснены особенности заполнения реквизитов, соответствующих графам 17, 17 (а, b), 31 и 33 временной декларации на товары

Разъяснение ФТС России «О применении особенностей заполнения ДТ при временном периодическом декларировании товаров в Российской Федерации в связи с вступлением в силу решения Коллегии Евразийской экономической комиссии от 17 декабря 2019 года № 223»

Сообщается, в частности, что до доработки Евразийской экономической комиссией структуры и формата декларации на товары со 2 февраля 2020 года при декларировании товаров в соответствии с разделом Х.4 «Особенности заполнения ДТ при временном периодическом декларировании товаров в Российской Федерации в случае, если декларант не располагает точными сведениями, необходимыми для декларирования» порядка заполнения декларации на товары, утвержденного Решением Комиссии таможенного союза от 20 мая 2010 года № 257 (в редакции Решения Коллегии Евразийской экономической комиссии от 17 декабря 2019 года № 223), необходимо руководствоваться версией 1.0.2 реквизитов структуры ДТ с учетом следующего. Реквизиты, соответствующие графам ДТ, за исключением 17, 17 (а, b), 31 и 33 временной ДТ, заполняются согласно порядку. Особенности заполнения реквизитов, соответствующих графам 17, 17 (а, b), 31 и 33 временной ДТ, определены настоящими разъяснениями.

Уточнена инструкция о порядке составления дополнительных форм отчетности об исполнении федерального бюджета

Приказ Минфина России от 10.12.2019 № 216н «О внесении изменений в Инструкцию о порядке составления и представления дополнительных форм годовой и квартальной бюджетной отчетности об исполнении федерального бюджета, утвержденную Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 1 марта 2016 года № 15н»
Зарегистрировано в Минюсте России 17.01.2020 № 57187.

Вносимыми поправками, в частности:

- закреплено понятие «периметр консолидации» – это перечень субъектов бюджетной отчетности, отчетность которых подлежит включению в консолидированную отчетность;
- введены положения, устанавливающие последний отчетный период для случаев реорганизации (ликвидации) субъекта бюджетной отчетности;
- определен порядок представления отчетности для случаев передачи полномочий по ведению бюджетного учета и составлению отчетности централизованным бухгалтериям;
- уточнены требования по формированию отдельных отчетных форм.

Письмо Казначейства России от 16.01.2020 № 07-04-05/08-520 «О формировании ф. 0503128-НП и 0503738-НП за 2019 год»
Сообщены сроки представления отчетов (ф. 0503128-НП, ф. 0503738-НП) о принятии и исполнении бюджетных обязательств в ходе реализации нацпроектов. Периодичность представления отчетов (ф. 0503128-НП, ф. 0503738-НП) – ежемесячная.

Формирование данных отчетов по состоянию на 1 января 2020 года осуществляется в подсистеме учета и отчетности ГИИС «Электронный бюджет» в составе комплекта годовой отчетности.

Срок представления сводного отчета (ф. 0503128-НП) ГРБС – 28 января 2020 года.

В целях проведения камеральной проверки отчетов (ф. 0503128-НП, ф. 0503738-НП) за 2019 год необходимо обеспечить их представление в ПУиО ГИИС «Электронный бюджет» в срок не позднее 5 рабочих дней, предшествующих сроку представления сводного отчета (ф. 0503128-НП, ф. 0503738-НП) ГРБС.

Пени за неуплату авансовых платежей по УСН должны быть уменьшены, если итоговая сумма налога оказалась меньше суммы таких платежей

Письмо ФНС России от 13.01.2020 № СД-4-3/101@

На основании пункта 3 статьи 58 НК РФ на сумму несвоевременно уплаченных авансовых платежей начисляются пени в соответствии со статьями 75 НК РФ.

ФНС России напоминает, что в Постановлении Пленума ВАС РФ от 30 июля 2013 года № 57 говорилось о том, что установленный порядок начисления пеней не ставится в зависимость от того, уплачиваются авансовые платежи в течение или по итогам отчетного периода, а также исчисляются ли они на основе налоговой базы, отражающей реальные финансовые результаты.

В любом случае, если по итогам налогового периода сумма исчисленного налога оказалась меньше суммы подлежащих уплате авансовых платежей, судам необходимо исходить из того, что начисленные пени подлежат соразмерному уменьшению.

Согласно разъяснению ФНС России данный подход необходимо применять и в случае, если по итогам налогового периода сумма налога при применении УСН, уменьшенная на уплаченную сумму страховых взносов и торгового сбора, оказалась меньше суммы авансовых платежей, подлежащих уплате в течение этого налогового периода.

Источник: consultant.ru

СПРАШИВАЛИ? ОТВЕЧАЕМ

Налоги на прощение

Переуступка долга по авансу

Компания «А» получила аванс от компании «В», но не смогла поставить в адрес последней продукцию. «В» переуступила долг «А» компании «С», которая простила его. У всех трех возникает вопрос: как это правильно отразить в налоговом учете?

Вследствии того, что долг компании «А» простили, у нее возникнет внереализационный доход в виде прощенного долга.

Денежные средства, остающиеся у заемщика при прощении долга, признаются безвозмездно полученным имуществом (п. 2 ст. 248 НК РФ). Соответственно, эта сумма включается в состав внереализационных доходов на дату прощения долга (п. 8 ст. 250 НК РФ).

Теперь рассмотрим последствия для компании «С», то есть стороны, прощающей долг.

Операция по прощению долга представляет собой прекращение обязательства должника перед кредитором, если это не нарушает прав других лиц в отношении имущества кредитора (ст. 415 ГК РФ).

Свое решение о прощении долга кредитор может выразить в уведомлении к должнику или заключить с ним двустороннее соглашение о прекращении долга.

В соглашении о прощении долга следует детально указать условия, при выполнении которых долг считается прощенным, а также при исполнении какого договора и на какую сумму образовалась задолженность (предмет сделки).

Таким образом, в соглашении следует детально указать следующее:

- условия, при выполнении которых долг считается прощенным;
- реквизиты договора, на основании которого образовался долг;
- сумму задолженности (предмет сделки);
- документы, подтверждающие задолженность (товарная накладная, акт приема-передачи выполненных работ (оказанных услуг), акт сверки).

К соглашению должны быть приложены копии договора и других документов, подтверждающие задолженность.

НДС

Операции по реализации товара на территории РФ признаются объектом налогообложения по НДС (подп. 1 п. 1 ст. 146 НК РФ). Налоговая база при реализации товара определяется в порядке, установленном п. 1 ст. 154 НК РФ, на дату отгрузки товара (подп. 1 п. 1 ст. 167 НК РФ).

Что касается прощения части долга по авансу, то это не влечет для организации-кредитора каких-либо последствий по НДС, но организация «В» в данном случае должна восстановить входящий НДС по авансу.

Так как НДС с перечисленного аванса поставщику взят к возмещению, в случае переуступки этого долга, возмещенный НДС нужно восстановить. В таких условиях НДС с перечисленного аванса, ранее принятый к вычету, при

уступке права требования долга подлежит восстановлению, так как соблюдены следующие условия: условия договора изменены, кредиторская задолженность на сумму аванса погашена путем перевода долга.

Существует и вторая точка зрения на данную проблему, что НДС восстанавливать не нужно.

Кредитор может передать свое право требования, возникшее в связи с исполнением им обязательства, другому лицу. Согласие должника не нужно. Исключение составляют случаи, когда прямой запрет установлен договором либо законом (п. 1, 2 ст. 382 ГК РФ). Регламентируют отношения, связанные с переходом прав кредитора к другому лицу, статьи 382–390 ГК РФ. При этом действует единственное ограничение по виду уступаемых прав: не допускается переход прав, неразрывно связанных с личностью кредитора, в частности требований об алиментах и о возмещении вреда, причиненного жизни или здоровью (ст. 383 ГК РФ). Следовательно, уступлено может быть не только денежное требование по оплате товаров (работ, услуг), но и требование, связанное с поставкой товаров, выполнением работ, оказанием услуг.

В приведенной ситуации уступается именно такое требование: работы по проведению благоустройства оплачены подрядчиком (первоначальным кредитором), а принимать их по актам будет непосредственно заказчик (новый кредитор).

Таким образом, в результате совершения сделки об уступке требования происходит перемена кредитора в обязательстве. Само обязательство не прекращается, изменятся лишь его субъектный состав.

В силу пункта 12 статьи 171 НК РФ вычетам у налогоплательщика, перечислившего суммы оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг и т. д.), подлежат суммы налога, предъявленные продавцом этих товаров (работ, услуг), имущественных прав. Такие вычеты согласно пункту 9 статьи 172 НК РФ производятся на основании:

- счетов-фактур, выставленных продавцами при получении оплаты, частичной оплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав;
- документов, подтверждающих фактическое перечисление сумм предоплаты в счет предстоящих поставок товаров (выполнения работ, оказания услуг), передачи имущественных прав;
- договора, предусматривающего перечисление указанных сумм.

Восстановление НДС

Перечень случаев восстановления налога на добавленную стоимость носит закрытый характер. Иных оснований для восстановления налога, помимо указанных в пункте 3 статьи 170 НК РФ, налоговым законодательством не установлено. Так, суммы НДС, принятые к вычету при перечислении предвостительной оплаты, в соответствии с подпунктом 3 пункта 3 статьи 170 НК РФ подлежат восстановлению в двух случаях:

- принятие к учету предвостительно оплаченных товаров (работ, услуг);
- изменение (расторжение) договора с одновременным возвратом аванса.

Налог восстанавливают в том периоде, когда приняты работы либо произошло изменение (расторжение) договора.

Как видно из формулировок, НК РФ не обязывает кредитора восстанавливать НДС при уступке требования по оплаченным авансом работам. Формально в рассматриваемом случае условия договора остаются прежними. Не происходит и прямого возврата аванса от субподрядчика: денежные средства подрядчик получает уже от заказчика за уступленное право требования. Однако такая позиция не является бесспорной. Дело в том, что предварительная оплата не считается таковой с даты заключения договора об уступке прав требования, ведь у кредитора прекращается право требования к своему контрагенту.

Значит, с даты заключения соглашения об уступке права требования кредитор утрачивает право на вычет НДС, перечисленного субподрядчику в составе предоплаты. И поэтому такие суммы налога подлежат восстановлению для уплаты в бюджет на основании подпункта 3 пункта 3 статьи 170 НК РФ.

Следовательно, во избежание налоговых споров наиболее безопасным будет восстановить НДС в размере суммы, принятой ранее к вычету с перечисленного субподрядчику аванса. При этом сделать это необходимо именно на дату заключения соглашения об уступке права требования, а не на дату оплаты по этому соглашению.

Налог на прибыль организаций

По мнению Минфина России (письма от 21.08.2009 № 03-03-06/1/541, от 12.07.2006 № 03-03-04/1/579), даже часть долга, прощенного должнику с целью получения от него оставшейся суммы задолженности по договору поставки, организация не вправе признавать в составе расходов, учитываемых для целей налогообложения прибыли, не говоря уже о сумме долга целиком.

Андрей Илларионов,
руководитель
налоговой практики
ООО «МКГ» Ф

Возвращение нерезидента

Иностранные инвестиции в Россию бьют рекорды

2019 год стал неожиданно удачным в области иностранных инвестиций. Поставлен рекорд по объему средств нерезидентов, привлеченных за 12 месяцев в облигации федерального займа (ОФЗ). Впечатляющий рост показали и портфельные вложения из-за рубежа в прочие российские госбумаги, акции и корпоративные облигации. Приток прямых иностранных инвестиций удвоился. Такой интерес нерезидентов способен увеличивать темпы роста ВВП, снижать инфляцию и укреплять национальную валюту, но сопряжен он и с определенными рисками.

Капитал дальнего плавания

В начале прошлого года на фоне ожиданий все новых санкций и бегства иностранных капиталов из нашей страны едва ли кто поверил бы в то, каким окажется его итог. Согласно опубликованной Банком России оценке платежного баланса 2019 год отметился выдающимся результатом по объему иностранных инвестиций в отечественные госбумаги – \$22,2 млрд.

Такого притока средств нерезидентов в российские госбумаги ранее не наблюдалось никогда, хотя формально рекордом эта цифра и не является. По данным платежного баланса за 1994–2019 годы, максимальные цифры прироста и уменьшения объема портфельных инвестиций в обязательства федеральных органов управления принадлежат еще прошлому десятилетию (см. график). Вот только сравнивать их с текущими данными совершенно некорректно.

Прирост на \$44,4 млрд в 1997 году во многом связан с выпуском Principal Notes (PRINs) и Interest Arrears Notes (IANs) на сумму более \$30 млрд. Они появились в результате сделки по реструктуризации обязательств перед Лондонским клубом, доставшихся России от СССР. А снижение на \$12,9 млрд в 2000 году в значительной степени связано со списанием более чем трети долга в ходе обмена PRINs и IANs на еврооблигации, прошедшего в 2000–2001 годах. Совершенно очевидно, к реальному притоку-оттоку иностранных инвестиций эти процессы имели косвенное отношение.

Так что сейчас вполне можно говорить о том, что в прошлом году был побит рекорд 2012 года, когда в российские госбумаги пришло \$16,9 млрд. При этом приток иностранного капитала в ОФЗ поставил исторический рекорд, впервые превысив за год 1 трлн руб.

Правда, основные достижения здесь принадлежат I полугодию. Темпы прироста объема вложений нерезидентов в ОФЗ к концу

2019 года ощутимо снизились – в декабре, например, увеличение составило лишь 4 млрд руб. На графике хорошо видно, что сейчас номинальный объем принадлежащих иностранцам ОФЗ находится почти на том же уровне, на каком он оказался бы, если бы бегства капиталов в 2018 году не было, а рост, начавшийся в 2015 году, шел прежним темпом.

Эти события стали лишь в малой степени итогом действий России, которой самой по себе, без смягчения санкционной риторики на Западе, было бы трудно начать выглядеть для иностранных инвесторов существенно менее пугающе. Но, приобретая чуть более привлекательный вид, она сразу же стала для них просто одним из рынков с развивающейся экономикой с довольно обычными для таких стран проблемами, но зато явно недооцененным. Следствием этого стал приток иностранных средств и на рынок акций, и в корпоративные облигации, но, пожалуй, важнее всего был быстрый рост прямых иностранных инвестиций.

Со всей прямой

Как отмечено в мониторинге UNCTAD (Конференция ООН по торговле и развитию), вышедшем на прошлой неделе, после двух лет низких притоков прямых иностранных инвестиций в страны с переходной экономикой в 2019 году темпы их прироста начали восстанавливаться. Они составили 65%, в результате чего инвестиции достигли, по ее оценкам, \$57 млрд. «Этот рост был отчасти обусловлен ожиданием более высоких темпов экономического роста в регионе в 2020 году и более стабильных цен на природные ресурсы», – отметили эксперты UNCTAD.

Приток прямых иностранных инвестиций в Россию, по их оценкам, увеличился более чем в 2 раза и достиг \$33 млрд. «Как инвестиции в акции, так и реинвестированные доходы существенно выросли по мере роста доверия инвесторов», – говорится в мониторинге. Это-то

и повлияло на показатели всего региона – в результате российского удвоения суммарный приток прямых инвестиций в страны СНГ и Грузии достиг \$49 млрд, увеличившись за год на 82%.

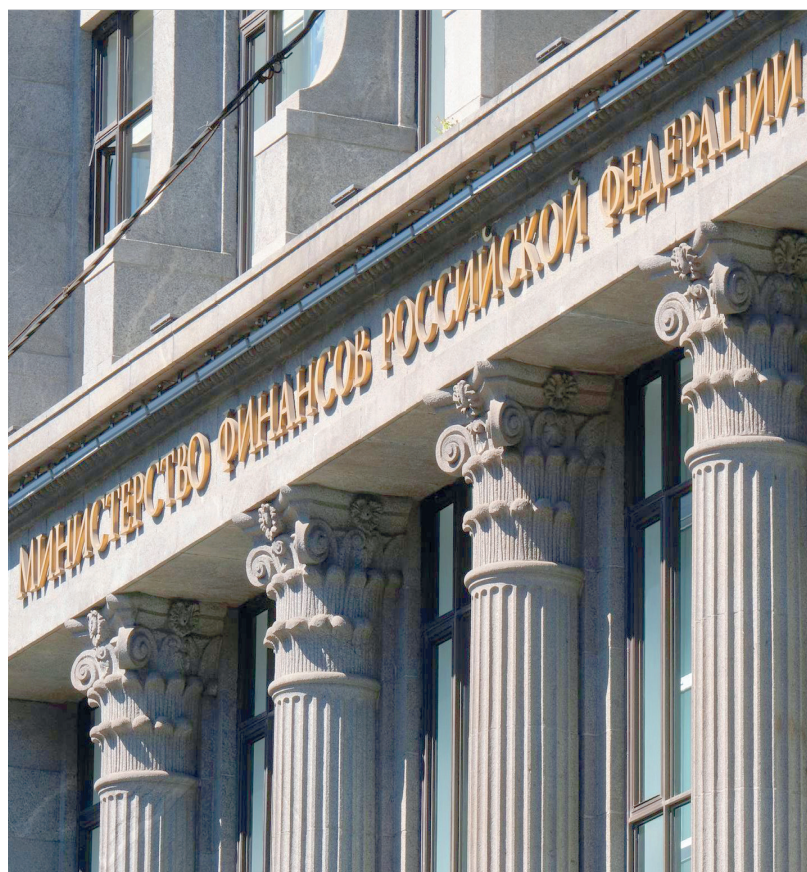
При этом глобальный объем прямых иностранных инвестиций в 2019 году снижился: с \$1,41 трлн до \$1,39 трлн. Приток в развитые страны упал на 6%, а в развивающиеся – сохранился на том же уровне. Однако российские результаты прекрасно выглядят лишь в плане краткосрочной динамики. Лидерам по абсолютному объему мы уступаем многократно. В США в 2019 году поступило \$251 млрд прямых иностранных инвестиций, в Китай – \$140 млрд, в Сингапур – \$110 млрд.

Хотя, конечно, и недооценивать прошлогодние российские результаты нельзя. Возвращение интереса иностранных инвесторов к России уже оказало довольно заметное влияние на отечественные экономические реалии и способно продолжить делать это в будущем. Именно ему мы, например, обязаны существенным укреплением рубля, снижением инфляции и ставок. Вполне очевидна и связь между прямыми инвестициями и экономическим подъемом, хотя, конечно, в области роста ВВП пока говорить о настоящих успехах нам не приходится.

Проблема в том, что существенную долю приходящих в Россию средств составляют спекулятивные вложения в отечественные ценные бумаги. Между тем такие иностранные инвестиции по ряду известных политических, исторических и прочих причин не просто всегда готовы к стремительному бегству из России, но не раз так и поступали. Суммы же вложенных нерезидентами денег достаточно велики в масштабах российской экономики, для того чтобы их уход вызывал потрясения.

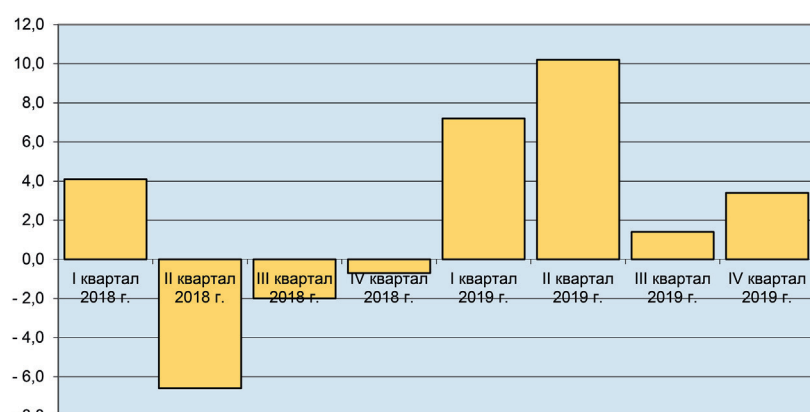
Конечно, они уже не так велики, как это было в 1998 году, но разница между периодами оттока и притока средств иностранцев видна очень отчетливо. Собственно, достаточно сравнить прошлый год и 2018-й. Новая редакция бюджетного правила в последние годы заметно снизила влияние колебаний цен на нефть на экономику, но зато стала лучше заметна зависимость от колебаний настроения иностранных инвесторов. И, пожалуй, единственное, что сейчас с этим можно реально сделать, – лишний раз не пугать их.

Глеб Баранов

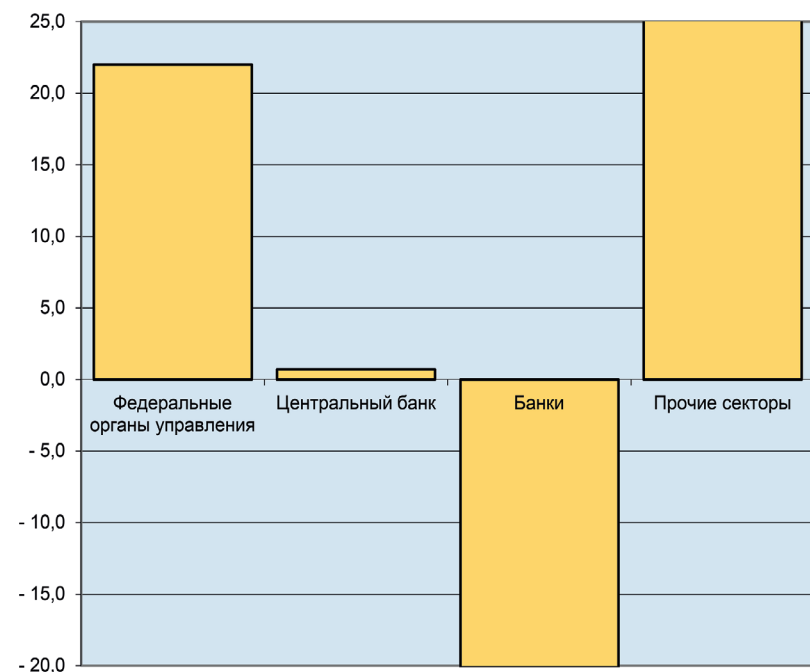


Этот год оказался очень удачным для Минфина

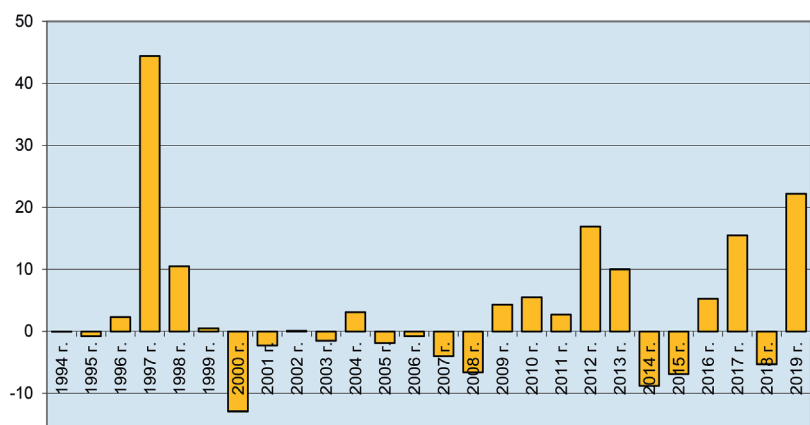
Иностранные портфельные инвестиции в бумаги федеральных органов управления (\$ млрд)



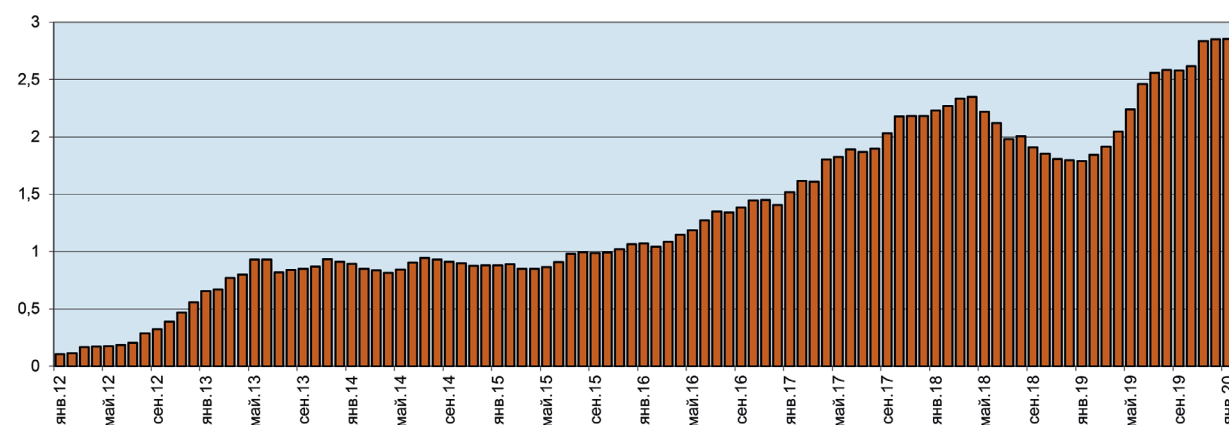
Изменение объема обязательств перед иностранцами в 2019 году (\$ млрд)



Приток иностранного капитала в российские госбумаги (\$ млрд)



Номинальный объем ОФЗ, принадлежащих нерезидентам (трлн руб.)



Контрастный спрос

Продажи автомобилей в России упали после двухлетнего роста

По данным Ассоциации европейского бизнеса, по итогам прошлого года объем продаж автомобилей в России по сравнению с 2018 годом снизился на 2,3%, или на 41 059 шт., до 1 759 532 машин. На фоне слабой динамики реальных доходов населения естественным выглядит и сам спад, и то, что наибольшим спросом у россиян пользуются самые дешевые модели. Но в премиум-классе говорить о падении пока не приходится.

Деньги кончаются

В 2017–2018 годах, после 4-летнего спада, на российском рынке наметился неплохой рост продаж автомобилей – на 11,9% и 12,8% соответственно. Это вызвало эйфорию не только у автодилеров, но и некоторых политиков. Последние приводили увеличение покупки машин населением как один из аргументов окончания нашего исключительно внутреннего финансово-экономического кризиса. Говорили и о том, что официальные данные Росстата о динамике доходов населения сильно занижены, иначе население просто не могло бы покупать больше машин, являющихся все-таки не предметом первой необходимости.

Но рост продаж в этот период был вызван другими факторами. Прежде всего эксперты отмечают, что в эти 2 года многие меняли свежие (3–4-летние) и в относительно хорошем состоянии машины, купленные еще до кризиса и взлета курса доллара. Зачастую продавались такие автомобили по цене в рублях едва ли не выше той, по которой были куплены. Обмену автомобилей на новые способствовал и рост курса рубля, который в 2017 году вырос почти на 30% от пиковых значений начала 2016 года. И наконец, началось бурное развитие рынка легальных такси, а чуть позже – каршеринга, создавших дополнительный спрос на новые автомобили.

Но прошлый год поставил все на свои места. Похоже, что деньги начали заканчиваться, и продажи пошли вниз. Некоторый оптимизм может внушать лишь рост декабрьских продаж на 2,3% – до 179 235 автомобилей. Но, скорее всего, это явление временное и вызвано оно активной маркетинговой политикой автодилеров, которые стали предлагать огромные, до 20%, скидки на машины прошлого и позапрошлого годов, а также объявили о повышении цен с января 2020 года.

При этом мировые производители серьезно сократили модельный ряд, представленный в России. Так, по информации журнала

«За рулем», за последние 5 лет число продаваемых в нашей стране моделей сократилось на 31,4% – до 275. По этому показателю мы сейчас находимся на уровне 2005 года. Максимальный же ассортимент автодилеры выставляли на продажу в 2014 году – 401 модель.

Спрос на дешевизну

Наибольшим спросом в России в прошлом году по-прежнему пользовались самые дешевые, зачастую технически и морально устаревшие марки и модели.

В прошлом году, как и годом ранее, лидерство по продажам с показателем 362,4 тыс. машин держит «Автоваз». Российский автогигант сумел нарастить объем реализации всего на 1%, несмотря на масштабную рекламную кампанию. На втором и третьем местах также все без изменений. «Серебро» досталось снизившей продажи на процент KIA, которая смогла реализовать 225,9 тыс. машин. Замыкает тройку Hyundai, продажи которой остались на уровне предыдущего года, составив 178,9 тыс. машин.

Безусловным лидером по росту темпов продаж среди значимых марок стал китайский автогигант Haval, нарастивший продажи на 282% – до 12,3 тыс. машин. Такой результат объясняется не только низкой первоначальной базой, но и открытием в прошлом году автозавода под Тулой. Общий объем инвестиций в это предприятие составил около \$500 млн. Проектная мощность автозавода составляет 150 тыс. автомобилей в год, а на первом этапе планируется ежегодно выпускать 80 тыс. машин.

Если оценивать рост продаж с точки зрения математики, то лучший результат, который может быть лишь повторен, но не превзойден, показал Opel, пришедший в Россию после четырех лет отсутствия. В прошлом году компания продала 13 автомобилей, причем все – в декабре. По сравнению с нулевым результатом в 2018 году прирост составил плюс бесконечность. Сейчас компания продает произведенный в Германии кроссовер Grandland X и пассажирский микроавтобус



Для российских автозаводов опять начались непростые времена. kolesa-uploads.ru

Zafira Life, собираемый на заводе «ПСМА Рус» в Калуге. Однако столь узкий модельный ряд вряд ли позволит Opel занять достойное место на российском рынке.

Наибольшее снижение продаж (на 64%) среди популярных марок показали Honda и Ford (-57%). Что касается японской компании, то ее негативный результат на российском рынке можно объяснить тем, что автомобили компании представлены на нашем рынке лишь двумя моделями – Honda CR-V и Honda Pilot. Обе они ориентированы на средний класс,

извечного конкурента Audi – компания из Ингольштадта продала лишь 16,3 тыс. машин, что лишь на 1% выше уровня прошлого года. Похоже, что в конкуренции за высокообеспеченных клиентов Mercedes и BMW так и продолжают идти «ноздря в ноздрю».

При этом вряд ли Mercedes получит какие-либо ощутимые преимущества в результате введения в эксплуатацию автозавода в Подмоскowie. Предприятие на первом этапе будет выпускать лишь 25 тыс. автомобилей в год или чуть менее половины от российских про-

контрактах. Новые требования сделали фактически невозможной реализацию проекта по строительству завода, основанного на версии СПИК 1.0. В то же время изменение параметров проекта в соответствии с требованиями СПИК 2.0 привело бы к его экономической нецелесообразности».

Возможно, ситуация изменится после формирования нового российского правительства и с учетом заявлений президента о необходимости наращивать иностранные инвестиции и создавать новые рабочие места. Пока же баварский автопроизводитель, как и последние 20 лет, продолжит изготавливать некоторые свои модели методом крупноузловой сборки в Калининградской области на заводе «Автотор».

Стагнацию продаж Audi концерн Volkswagen Group, которому принадлежит эта марка, во многом компенсировал 18%-ным ростом продаж автомобилей Porsche – их было реализовано чуть более 6000 единиц. А вот у других представителей высшего класса дела идут не лучшим образом.

Так, на 12% (до 8,7 тыс. машин) снизились продажи Land Rover. В непростой экономической ситуации такой результат не вызывает удивления, учитывая высокую стоимость автомобилей британской марки, дорогое обслуживание и большие потери при продаже подержанных машин.

Но падают также и продажи Lexus – люксовой марки концерна Toyota: в прошлом году их было продано в России 22,4 тыс. шт. – на 8% меньше, чем годом ранее. На четверть стало меньше продаваться Infiniti, на 17% упала реализация Cadillac. Еще один британский бренд – Jaguar потерял 31% от былых продаж.

Но говорить о спаде продаж в этом классе автомобилей пока рано. Просто покупатели стали более расчетливыми и при выборе модели учитывают не только престижность, но и стоимость владения и потери при дальнейшей смене автомобиля.

Борис Соловьев

Отсутствие серьезного роста реальных доходов населения в недавнем прошлом и явных перспектив их повышения в ближайшем будущем привело к сокращению продаж автомобилей в России. Однако, несмотря на общую экономическую ситуацию, «высший средний класс» по-прежнему имеет средства для обновления своего автопарка

показывающий в России признаки вымирания и предпочитающий в нынешних условиях покупать более дешевые автомобили. Проблемы Ford вызваны исключительно закрытием производства легковых автомобилей в стране. Так, в декабре 2019 года американский автогигант продал в РФ всего 181 машину, что на 95% меньше уровня декабря позапрошлого года.

Противоречивый премиум

Неоднозначная ситуация складывается в высшем классе. Прекрасные результаты на падающем российском рынке показали Mercedes-Benz и BMW, нарастившие продажи, соответственно, на 11% и 17% – до 42 тыс. и 41,5 тыс. машин. Чуть хуже дела идут у их

даж этой марки. Пока это седаны E-класса, впрочем, оснащенные самыми современными техническими решениями. В дальнейшем планируется начать производство внедорожников GLE, GLC и GLS. Не стоит ожидать, что Mercedes будет серьезно снижать цены на свои российские машины. Даже высокий уровень локализации производства не приведет к существенному сокращению себестоимости, а компании еще надо окупать вложенные в завод свыше 250 млн евро.

В отличие от своего штутгартского конкурента, BMW приостановил переговоры о создании в России производства полного цикла. Компания заявила, что «обсуждение строительства собственного завода в России приостановлено из-за изменения законодательства о специальных инвестиционных

Самые продаваемые в РФ модели автомобилей

Модель	Марка	2019	2018
Granta	Lada	135 831	106 325
Vesta	Lada	111 459	108 364
Rio	KIA	92 475	100 148
Creta	Hyundai	71 487	67 588
Solaris	Hyundai	58 682	65 581
Polo	VW	56 102	59 450
Largus VP	Lada	43 123	44 072
Duster	Renault	39 031	41 409
Tiguan	VW	37 242	33 530
Logan	Renault	35 391	30 285

По данным Ассоциации европейского бизнеса

Самые продаваемые в РФ марки автомобилей

Марка	2019	2018
Lada	362 356	360 204
KIA	225 901	227 584
Hyundai	178 809	178 269
Renault	144 989	137 062
VW	104 384	106 056
Toyota	103 597	108 492
Škoda	88 609	81 459
Nissan	64 974	80 925
GAZ ком.авт.	63 910	60 677
UAZ	38 892	41 252

По данным Ассоциации европейского бизнеса

Всемирная авторецессия

Падение продаж автомобилей по всему миру продолжится

Большинство экспертов ожидают продолжения негативной тенденции на автомобильном рынке: спад продаж новых авто продолжится и в этом году. Она с большой вероятностью будет наблюдаться не только в России (см. также на стр. 14), но и во всем мире.

Государство против автопрома

По прогнозам Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), снижение продаж легковых автомобилей в России в этом году окажется сопоставимым с прошлогодним. «Прогнозируем дальнейшее снижение рынка в 2020 году на 2,1%, до 1,72 миллионов автомобилей», – заявил председатель Комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер на пресс-конференции в середине января.

Никакого прогресса автодилерам ждать не стоит «без экономического роста, без роста доходов населения и без стимулирующих мер правительства». Еще одной проблемой Йорг Шрайбер назвал отсутствие стабильности нормативных актов на внутреннем российском рынке. «С одной стороны, интеграция в цепочки мировых поставок заявляется властями в качестве приоритетной задачи, с другой – государство принимает меры по усилению защиты рынка и расширению преференций для локализованных производств», – сказал он.

В качестве примера он назвал повышение утилизационного сбора с 1 января. В среднем для легковых машин он повышается на 110%. Это уже привело к подорожанию автомобилей на 2–4%. Более того, министр промышленности и торговли Денис Мантуров в декабре заявлял, что ставки этого квази-налога вновь вырастут в 2021-м или 2022 году.

Ранее все предприятия, собирающие автомобили на территории России, получали от государства субсидии, компенсирующие взимание этого сбора, и это лишний раз демонстрировало, что тот на правлен лишь на защиту внутреннего рынка. Но с этого года размер субсидии будет зависеть от степени локализации производства, и для ее получения автозавод должен заключить с государством специальный инвестиционный контракт.

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	11,90%
2018	1,8	12,80%
2019	1,76	-2,30%
2020 (п)	1,72	-2,10%

По данным Ассоциации европейского бизнеса

Однако широкая локализация производства многим автопроизводителям просто невыгодна. При создании своих предприятий на территории России западные автогиганты исходили из оценок, что емкость российского авторынка будет превышать 3 млн автомобилей. 10 лет назад это выглядело более чем реалистично, но теперь такие показатели кажутся фантастикой.

Впрочем, есть небольшая надежда на то, что новое правительство начнет решать проблему иначе. Пока же автомобильные эксперты не исключают возможности сворачивания российского производства рядом западных компаний и ждут дальнейшего падения продаж. «Мой прогноз менее оптимистичный, чем АЕБ. Я думаю, что рынок снизится более существенно в диапазоне от минус 5% до минус 10%. Это наиболее реальный прогноз. Я не вижу сейчас никаких факторов, которые бы способствовали росту рынка, а факторов, которые снижают рынок, достаточно много», – цитирует ТАСС директора агентства «Автостат» Сергея Целикова.

Цены поехали

По сведениям СМИ, почти все автопроизводители подняли с нового года цены на несколько процентов. На 5–23 тыс. руб. подорожали даже автомобили Lada, хотя нет особых сомнений, что «Автоваз» получит государственные субсидии, компенсирующие повышение утилизационного сбора. На 100–400 тыс. руб. стали дороже некоторые модели Mercedes-Benz, что не слишком-то согласуется с предположениями о том, что высокий уровень локализации российских предприятий западных автогигантов приведет к снижению местных цен на их продукцию.

Тем самым рынок опроверг слова Дениса Мантурова, сказанные им в конце ноября 2019 года, что автомобили российского производства не должны одорожать из-за повышения утилизационного сбора. В целом опрошенные порталом Авто.ру эксперты ждут в течение года

Самые продаваемые марки автомобилей в США

Бренд	Продажи в 2019 году	Изменение, %
Ford	2 293 984	-3,7
Toyota	2 085 234	-2
Chevrolet	1 958 925	-3,8
Honda	1 450 785	0,3
Nissan	1 227 973	-8,7
Jeep	923 291	-5,1
Ram	703 023	17,7
Subaru	700 117	2,9
Hyundai	688 771	3,2
Kia	615 338	4,4

По данным Drom.ru



Слишком много автомобилей по всему миру осталось непроданными. turizmavrupa.com

плавного повышения цен на новые автомобили на 3–10%.

Однако, несмотря на весь имеющийся для автопроизводителей, дилеров и покупателей негатив, подорожание автомобилей в этом году не выглядит совершенно естественным. Ведь рост утилизационного сбора частично компенсировала отмена ввозных пошлин на автомобили в конце прошлого года в соответствии с подписанными Россией условиями вступления в ВТО. Логичнее было бы ожидать небольшого уменьшения ценников в прайс-листах в связи с ростом курса рубля, по итогам прошлого года укрепившегося к доллару на 11%, а к евро – на 13%.

Валютный фактор должен был привести к удешевлению в том числе и «российских иномарок» из-за снижения стоимости ввозимых комплектующих. Однако этого не произошло. Частично отсутствие реакции авторынка на рост рубля можно объяснить тем, что автопроизводители ежегодно обновляют модели, внося в них усовершенствования и новые опции, которые приводят к росту валютной цены на несколько процентов.

Российский авторынок продолжит падение в этом году. Многие эксперты винят в этом правительство, заставляющее западные компании повышать уровень локализации и увеличившее утилизационный сбор. Однако и мировой рынок демонстрирует стагнацию, а его перспективы на этот год туманны

Возможно, автодилеры для минимизации собственных рисков закладываются на более низкий курс рубля. Если это так, то при покупке машин имеет смысл торговаться с продавцом. То, что у автосалонов есть запас маржинальности, говорят и огромные скидки, доходящие до 20%, предоставляемые обычно перед сменой моделей.

Китай стагнирует

Упавший по итогам прошлого года российский авторынок не стал исключением из мирового тренда. Точные результаты мировых продаж в 2019 году еще не подведены, однако данные по крупнейшим рынкам свидетельствуют о том, что сокращение составило около 5%.

Так, по данным Китайской ассоциации автопроизводителей, на крупнейшем мировом авторынке спад продаж в прошлом году составил 8,2%. Всего в Поднебесной было продано 28,5 млн машин. Падение наблюдается второй год подряд: в 2018 году оно составило 2,8%. Притом что до этого внутренний автомобильный рынок Китая непрерывно рос более четверти века – с 1990 года.

Такие результаты эксперты объясняют негативным влиянием на потребительский спрос торгового конфликта между США и Китаем, удорожанием стоимости владения автомобилем, в том числе за счет повышения цен на топливо, парковки, а также отменой налоговых льгот на микролитражки и электромобили. Кроме того, молодое поколение все чаще пользуется

а пикапов, минивэнов и кроссоверов – выросли на 2,8%, до 12,3 млн. Однако эксперты отмечают, что объем продаж свыше 17 млн единиц для США можно считать хорошим результатом: до прошлого года превышение данного порога отмечалось лишь 6 лет в истории.

В третьем по важности регионе – Европе продажи возросли на 1,2% – до 15,8 млн машин, свидетельствуют данные Европейской ассоциации автопроизводителей (ACEA). Наибольший прирост отмечался в Германии, где было продано 3,6 млн машин (+5%). Это дает все основания предположить, что спрос на автомобили в этом году может повыситься и в остальных европейских странах. Что касается прогнозов продаж автомобилей в целом по миру в 2020 году, то пока эксперты не спешат их делать. Все будет зависеть от китайского рынка и экономической ситуации в Поднебесной.

Акционеры довольны

Несмотря на падение объема продаж мирового авторынка, многие автомобильные компании порадовали в прошлом году своих акционеров как ростом курсовой стоимости акций, так и дивидендами. Из крупных автопроизводителей исключением стал Nissan, акции которого упали на 26%, до \$636. Такое падение не компенсировала даже выплата огромных дивидендов в размере \$92 на акцию.

Именно из-за необычно высоких для западных рынков дивидендов динамику акций зарубежного автопрома некорректно сравнивать с ростом фондового рынка в целом. Среди мировых автопроизводителей лишь Toyota не платит дивиденды, но капитализация компании в 2019 году выросла на 23%, что примерно на 7 п.п. ниже роста американского рынка акций в целом.

Как всегда, порадовал инвесторов Ford, дивидендная доходность которого составила свыше 6%, а акции выросли на 22%.

Акции Fiat Chrysler Automobiles NV прибавили символические 5%, но компания обеспечила акционерам почти 10% дивидендной доходности.

Менее доходны акции европейских автопроизводителей. Так, капитализация Daimler AG выросла на 7,5%, в то время как германский биржевой индекс DAX 30 потяжелел на 28%. Однако и здесь дивидендная доходность оказалась на уровне 6,7%.

Бумаги BMW подорожали на 3,6%, их дивидендная доходность составила «всего» около 5%.

В России ситуация выглядит хуже. После делистинга «Автоваз» на Московской бирже практически не осталось ликвидных акций автомобильной отрасли. При этом акции «Соллерса», продукцией которого среди прочего являются автомобили УАЗ, в прошлом году упали почти на треть, притом что индекс МосБиржи показал прирост в 28%. Акции «КамАЗа» выросли лишь на 11%. Но это все же лучше, чем результат Горьковского автозавода, капитализация которого за прошлый год снизилась почти на 8%.

Борис Соловьев

В мире тренингов

Как россиян учат бизнесу



Под влиянием кризиса часть участников рынка корпоративных тренингов переключилась на групповые и индивидуальные занятия. advapay.eu

Народная мудрость «Век живи – век учись» по-прежнему актуальна и в наши дни. Каких только программ дополнительного обучения сейчас не существует! Тренинги по личностному и карьерному росту, ораторскому мастерству и лидерству, эффективным переговорам и правильному подбору персонала. Спрос на эти услуги есть, соответственно, и бизнес отвечает на него своими предложениями в разных форматах – от семинаров с вебинарами до мастер-классов и конференций.

Кризис во благо

Объем отечественного рынка всех тренинговых услуг (включая курсы по гармонизации семейных отношений и улучшению своей внешности) на начало 2014 года, по разным оценкам, составлял порядка \$20–25 млн. Тогда было достаточно прочесть пару умных книжек и уверенно их пересказать перед заинтересованной в получении новых знаний аудитории – и успех с быстрыми деньгами обеспечен.

Однако кризис внес свои коррективы, а именно в компаниях произошло существенное сокращение бюджета на обучение и развитие. А по сути он вскрыл беспомощность существующего на тот момент рынка и неэффективность большинства подходов к ведению дела. Ведь случалось и такое – тренинг по продажам вел «эксперт», который ни дня не проработал в этой сфере.

Таким образом, кризис зачистил рынок от фирм-однодневок и тренеров-«лохотронщиков», хотя и не полностью. Плюс ко всему крупные компании создали собственные образовательные структуры, которые успешно решают обучающие задачи и не нуждаются в помощи извне.

Под влиянием возросшей конкуренции в сегменте, в общем-то, однотипных корпоративных тренингов (маркетинга, командообразования, лидерства и др.), который, кстати, сильно просел в кризис, некоторые игроки переключились на групповые и индивидуальные занятия.

Любопытен в связи с этим механизм формирования своей аудитории. Так, на начальном этапе предлагается бесплатный тренинг-презентация по любой тематике, будь то памятка начинающему бизнесмену или инструкция по быстрому изучению иностранного языка. Во время такого первого урока

у клиента складывается представление о предмете обучения, он осознает, подходят ли ему преподаватель и его манера подачи материала. В случае положительной реакции заказчику предлагается более детализированный образовательный пакет, который уже стоит денег.

Кстати, вроде бы далекие от бизнес-тренингов курсы по рукоделию или рисованию могут в перспективе дать своим ученикам путевку в новую жизнь, успешную и прибыльную. Именно сферу досуга эксперты называют одним из самых перспективных направлений на рынке образовательных и обучающих услуг. Ну а в контексте растущей популярности здорового образа жизни также актуальными будут программы физического и психологического развития.

Время профессионалов

В тренинговом бизнесе разных направлений наступило время профессионалов. Прежде чем кого-то учить, необходимо самому накопить солидный багаж знаний, навыков и уже на этой базе выдавать собственный продукт, а не «калькированный» из других источников. Востребованным в нынешних условиях будет тренер, имеющий богатый практический

опыт работы и твердое знание теории, причем желательно в смежных областях и на разных должностях.

Современный образовательный процесс не терпит скучного монолога лектора, в нем должны обязательно присутствовать элементы игры. Таким образом, и слушатели при этом становятся активными участниками действия.

Дистанционные формы обучения и общения со своей аудиторией также сейчас актуальны. Хотя степень доверия к онлайн-образованию среди россиян пока еще не очень высока, тем не менее это направление эксперты считают в ближайшее время очень перспективным. Уже сейчас у успешных участников рынка большая часть прибыли приходится на интернет-направление, тогда как офлайн подчас становится убыточным. Надо сказать, что в США за последние годы именно сегмент онлайн-образования вырос в 3 раза. Так что, скорее всего, и Россия пойдет по тому же пути.

Проверку временем прошли такие эффективные инструменты продвижения своего продукта, как ведение личного и корпоративного блога, активное присутствие в соцсетях, публикации отзывов участников с описанием конкретных результатов.

И еще один важный момент. Похоже, что время разовых тренингов уходит в прошлое, а их место занимают долгосрочные программы, а именно сопровождение клиента после пройденного им курса. И конечно же, успех ждет те компании, которые умеют гибко и оперативно подстроиться под запросы заказчика, которого сейчас

мало интересует тренер с маркером у доски, а больше – практический эффект от предложенного продукта.

Стоит упомянуть еще одно существенное различие рынка сегодняшнего дня и, скажем, десятилетней давности. Сейчас укрепили свои позиции те образовательные центры и консультанты, которые работали все эти годы не в погоне за быстрыми деньгами, а поступательно создавали свое имя эффективного практика в нужных кругах. Соответственно, услуги таких экспертов будут востребованы, а сарафанное радио, в том числе и в онлайн, их настоятельно будет рекомендовать.

Как и в любой торговой сфере, в образовательных программах хорошо работают система скидок, продажа тренингов пакетами, а также продвижение своих услуг через проверенных партнеров.

Индивидуальный подход

У каждой тренинговой компании свои наработки, однако предлагать каждому своему заказчику один и тот же набор услуг со стандартным контентом нельзя. Сначала необходимо выявить самое узкое место в его работе, то есть провести грамотную диагностику, затем адаптировать свой готовый продукт под конкретные задачи и уже только потом назначать цены. Такой подход, безусловно, завоевывает доверие и лояльность клиента, а также нацелит его на долгосрочное взаимное сотрудничество.

А еще многим игрокам на рынке, включая частных тренеров, помогла выстоять в кризис узкая специализация своего образовательного продукта, нацеленного на конкретную аудиторию, запросы и интересы которой были предварительно тщательно изучены.

И конечно же, при формировании контента образовательных программ не стоит сбрасывать со счетов старшее поколение из категории 50+. Именно к этому возрасту накоплен бесценный профессиональный и жизненный опыт, так что, по мнению экспертов, у них в три раза выше шансы создать успешный стартап, чем у выпускников вузов.

Таким образом, кризис «ушел» с рынка тренинговых услуг тех, кто делал ставку на получение сиюминутной прибыли, а не на развитие собственного профессионализма и формирование благоприятного имиджа. Наступило время практиков, которые не читают заученные лекции, а обладают глубокими познаниями в теме преподавания своего предмета, а также способны в интересной форме их донести до аудитории.

К сожалению, даже в профильных вузах учат во многом только теории ведения бизнеса и управлению компанией. Именно формат тренинга позволяет получить максимум практический знаний за короткий срок и в удобной для клиента форме. Так что данный рынок в перспективе будет только развиваться.

Елена Пылаева

СТАТИСТИКА ТРЕНИНГОВ

6% руководителей считают идеальным

формат MBA, рассчитанный на 2–3 года, остальные предпочитают более короткие по срокам программы.

₽1,3 млрд потратили россияне на обучение онлайн.

94% российских компаний

планируют обучать своих сотрудников в очном или очно-заочном формате.

\$2,5 млрд

составляет емкость американского рынка коучинга и бизнес-тренингов, что в десятки раз больше российского.

2–3% мирового рынка

коучинга приходится на Россию.

75% рынка тренингов

занимают отечественные коучи, остальные – иностранцы.

БИЗНЕС-ТРЕНИНГ В РАЗРЕЗЕ

Большинство тренингов эксперты разделяют на несколько групп: коррекционные, личностно-развивающие, образовательные и другие. Только среди программ, призванных повысить эффективность персонала в интересах конкретной компании и в условиях современной конкурентной среды (то есть бизнес-курсы), их насчитываются десятки. Прежде всего это тренинги для руководства, которые повышают оперативность и точность принимаемых начальником решений. Из той же «оперы» обучение лидерству, которое развивает способность сотрудника возглавлять тот или иной участок и управлять персоналом, а также отстаивать верную точку зрения, несмотря на воздействие извне. Тренинги переговоров направлены на развитие коммуникативных навыков, изучение способов правильного построения диалога, выхода из напряженной ситуации с тем, чтобы достичь максимально выгодных условий от своих партнеров. Занятия по ораторскому мастерству позволяют преодолеть стеснительность в публичных выступлениях и грамотно выстраивать свою речь. Курсы стресс-менеджмента необходимы в компаниях с высокой интенсивностью труда, они позволяют продиагностировать причины сложившейся ситуации и смягчить ее влияние на сотрудников.

Командообразование решает задачи сплочения коллектива, а также снимает проблемы непонимания между отдельными сотрудниками. Тренинг «Эффективное совещание» развивает навыки планирования и работы на результат, а тайм-менеджмент позволит научиться использовать личное и рабочее время на все 100%, а также определять приоритеты целей и задач.