

СЕНТЯБРЬ, 2020

НАЛОГИ И ПРАВО

Сегодняшние политические обещания
— это завтрашние налоги.
Американское изречение

СОДЕРЖАНИЕ:

К каким переменам нам быть готовыми?

Налоговые «ловушки» (необоснованные налоговые потери) как их избежать

Убытки российских компаний в 2020 году

ВЭД: как сэкономить?

Свой бизнес: принципы, которые помогут начинающему предпринимателю добиться успеха

Кредит или лизинг: что выгоднее

Глобальный экспорт и налоги после пандемии

Сколько продлятся налоговые льготы?

Обзор международной практики сделок по слиянию и поглощению компаний (M&A)

К каким переменам нам быть готовыми?

Изменение № 1 – изменения в декларации по налогу на прибыль

В информации ФНС от 21 сентября 2020 года обращается внимание на изменения, которые были внесены в декларацию по налогу на прибыль.

Изменения учитывают установление льготного порядка налогообложения прибыли:

- резидентов Арктической зоны Российской Федерации;
- организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий, а также проектирование и разработку изделий электронной компонентной базы и электронной (радиоэлектронной) продукции;
- организаций, осуществляющих на новых производственных мощностях производство сжиженного природного газа и переработку углеводородного сырья в продукцию нефтехимии.

Кроме того, в декларацию теперь не включаются сведения о выплаченных физическим лицам доходах от операций с ценными бумагами и производными финансовыми инструментами, а также от выплат по ценным бумагам российских эмитентов.

Уточненная форма декларации применяется начиная с налогового периода 2020 года.



Бюрократический вариант «Русские и Людям»,

Изменение № 2 – изменения в декларации по НДС

Изменения обусловлены вступлением в силу ряда федеральных законов, на основании которых дополнены перечни необлагаемых НДС операций. Например, в них вошли операции по безвозмездной передаче недвижимого имущества в казну РФ, а также имущества, предназначенного для лечения COVID-19, реализации услуг по обращению с твердыми коммунальными отходами, передаче исключительных прав на российские программы для ЭВМ и базы данных и прав на их использование (федеральные законы от 15.04.2019 № 63-ФЗ, от 08.06.2020 № 172-ФЗ, от 26.07.2019 № 211-ФЗ, от 31.07.2020 № 265-ФЗ).

Кроме того, перечень операций, облагаемых по нулевой ставке, дополнен операциями по реализации услуг, оказываемых в аэропортах при международных воздушных перевозках, а также по внутренним воздушным перевозкам по маршрутам вне Москвы и Московской области (федеральные законы от 25.12.2018 № 493-ФЗ, от 06.06.2019 № 123-ФЗ).

Коды этих и других операций были включены в Приложение № 1 "Коды операций".

Также в декларации предусмотрено отражение сумм НДС, заявленных к уплате или возмещению из бюджета налогоплательщиками, заключившими соглашение о защите и поощрении капиталовложений.

Поправки вступают в силу 9 ноября и применяются с представления отчетности за IV квартал 2020 года (<Информация> ФНС России "Обновилась форма декларации по НДС и порядок ее заполнения").

Изменение № 3 – изменения в декларации по НДФЛ

Изменения обусловлены вступлением в силу ряда федеральных законов, на основании которых дополнены перечни необлагаемых НДС операций.

Утверждена новая форма 3-НДФЛ, порядок ее заполнения и формат представления в электронной форме. Она применяется с 2021 года для декларирования доходов, полученных в 2020 году.

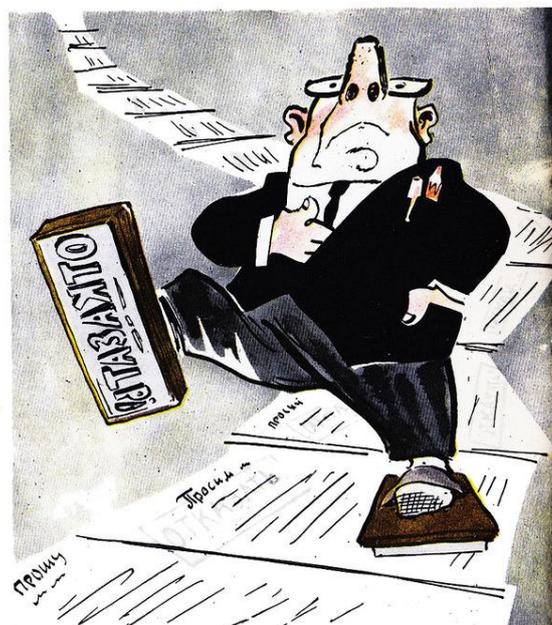
Обновление обусловлено изменением законодательства в части налогообложения доходов физических лиц в соответствии с Федеральными законами от 15.04.2019 № 63-ФЗ и от 29.09.2019 № 325-ФЗ.

Общая структура формы осталась прежней, ее новая версия отличается добавлением:

- заявления о зачете (возврате) суммы излишне уплаченного НДФЛ в виде приложения к разделу 1;
- сведений о суммах налога (авансового платежа по налогу), а также расчета авансовых платежей, уплачиваемых индивидуальными предпринимателями и лицами, занимающейся частной практикой, в виде п. 2 раздела 1 и расчета к приложению 3.

Кроме того, в расчете к приложению 1 в соответствии с налоговым законодательством приведены строки 020 и 040, необходимые для отражения кадастровой стоимости недвижимости для расчета дохода от ее продажи.

Теперь новая форма 3-НДФЛ состоит из трех основных листов (титульного листа, разделов 1 и 2), которые являются обязательными для заполнения всеми налогоплательщиками, а также девяти приложений и трех расчетов к ним (заполняются при необходимости) (Информация ФНС от 18 сентября 2020 года).



Печатаю шаг...

Рисунок А. ЕЛИСЕЕВА и М. СКОБЕЛЕВА

Изменение № 4 – новая промостраница

На сайте ФНС России размещена новая промостраница о налоговых уведомлениях, направленных физическим лицам. В этом году подготовлено 69,4 млн таких уведомлений, 72,5% которых передаются по почте заказными письмами, а 27.5% будет размещено в Личных кабинетах налогоплательщиков на сайте ФНС России. Оплатить налоги, указанные в налоговых уведомлениях, следует не позднее 1 декабря 2020 года.

На промостранице представлены разъяснения по типовым вопросам - жизненным ситуациям: что такое налоговое уведомление, как его получить и исполнить, что делать, если оно не пришло, каковы основные изменения в налогообложении имущества физлиц по сравнению с прошлым годом, где можно узнать о налоговых ставках и льготах, указанных в уведомлении, и как ими воспользоваться. Тут также размещены материалы по вопросам налогообложения недвижимости: о применении налогового вычета по земельному налогу, о налоговых льготах для многодетных семей, о налоговых калькуляторах для самостоятельного расчета налога и т.д.



Налоговые уведомления адресованы владельцам налогооблагаемого имущества: земельных участков, объектов капитального строительства, транспортных средств (за период владения в течение 2019 года). Они отправляются им по почте заказными письмами или размещаются в их Личных кабинетах налогоплательщиков.

По желанию получить направленное уведомление можно дополнительно в любой налоговой инспекции, обслуживающей физлиц, и в МФЦ,

предоставляющем данную услугу. Для этого подается соответствующее заявление.

Изменение № 5 – судебная практика в отношении займов между взаимозависимыми лицами

Согласно материалам дела в проверяемом периоде налогоплательщиком был заключен ряд договоров займа. Начисленные по займам проценты были учтены в составе внереализационных расходов при исчислении налога на прибыль организаций (Определение Верховного Суда РФ от 14.09.2020 N 309-ЭС20-7376 по делу N А60-29234/2019).

В ходе налоговой проверки было установлено, что налогоплательщик (заемщик) и заимодавец являются взаимозависимыми лицами, поскольку у них единый учредитель (ООО). В свою очередь, учредителем этого ООО являлось иностранное юридическое лицо.

Инспекция пришла к выводу о наличии оснований для применения пункта 2 статьи 269 НК РФ, в связи с чем исключила начисленные по спорным займам проценты из состава расходов налогоплательщика, учитываемых для целей налогообложения, что повлекло начисление недоимки, пени и штрафа.

ВС РФ не согласился с выводами судов трех инстанций и направил дело на новое рассмотрение, указав при этом на следующее.

Судебная практика допускает возможность применения пункта 2 статьи 269 НК РФ к ситуациям, представляющим собой случаи обхода закона в противоправных целях.

Установление того факта, что заем предоставлен иностранной организацией, удовлетворяющей указанным в пункте 2 статьи 269 НК РФ условиям, а также факта недостаточности капитализации российской организации - заемщика освобождает налоговый орган от необходимости доказывания иных обстоятельств, касающихся наличия злоупотребления правом, и по общему правилу признается достаточным для ограничения вычета процентов при исчислении налога на прибыль.

Вместе с тем налогоплательщик, признавая формальное соответствие "правилам недостаточной капитализации" спорных договоров займа, одновременно

настаивал на отсутствии возможности возникновения злоупотребления правом в данной конкретной ситуации, указывая, что с точки зрения действительного содержания сложившихся отношений имеет место лишь возникновение долговых обязательств между двумя российскими организациями.

При этом обстоятельства, которые позволяли бы утверждать о том, что предоставление займов в рассматриваемой ситуации обусловлено не целями делового характера, а намерением перераспределить налоговую нагрузку между обществом (заимодавцем) и налогоплательщиком, судами не установлены.

ВС РФ обратил внимание на то, что природа пункта 2 статьи 269 НК РФ как нормы, направленной на противодействие злоупотреблению правом, предполагает необходимость достоверного (содержательного) установления фактов хозяйственной деятельности, которые образуют основания для отнесения задолженности налогоплательщика по долговым обязательствам к контролируемой задолженности. Иной подход к толкованию и применению указанной нормы не отвечал бы таким основным началам законодательства о налогах и сборах, как равенство и экономическая обоснованность налогообложения, поскольку может приводить к невозможности учета экономически оправданных расходов (процентов по долговым обязательствам) российскими организациями в связи с самим фактом наличия иностранного элемента в корпоративной структуре налогоплательщика, а не наличием вышеназванных рисков злоупотребления правом и наступления потерь бюджета.

Изменение № 6 – формы документов о выявлении недоимки

Изменения, предусматривающие новый порядок информирования налогоплательщиков о недоимке и взыскания задолженности, внесены в НК РФ Федеральным законом от 29.09.2019 N 325-ФЗ.

С учетом данных изменений обновлены формы, в частности:

документа о выявлении недоимки у налогоплательщика (плательщика сбора, плательщика страховых взносов, налогового агента);

требования об уплате налога, сбора, страховых взносов, пени, штрафа, процентов;

решения о взыскании налога, сбора, страховых взносов, пени, штрафа, процентов за счет денежных средств (драгоценных металлов) на счетах налогоплательщика (плательщика сбора, плательщика страховых взносов, налогового агента, банка, иного лица) в банках, а также электронных денежных средств и многие другие.

Одновременно утрачивают силу приказы ФНС России, которыми были утверждены аналогичные формы документов (Приказ ФНС России от 14.08.2020 N ЕД-7-8/583@ "Об утверждении форм документа о выявлении недоимки, требований об уплате (возврате) налогов, сборов, страховых взносов, пени, штрафов, процентов, а также документов, используемых налоговыми органами при применении обеспечительных мер и взыскании задолженности по указанным платежам").

Изменение № 7 – разрешение споров при применении международных договоров

Принят Приказ Минфина России от 11.06.2020 N 102н "Об утверждении Порядка и сроков представления и рассмотрения заявления о проведении взаимосогласительной процедуры в соответствии с международным договором Российской Федерации по вопросам налогообложения" (Зарегистрировано в Минюсте России 10.09.2020 N 59747).

Обращение в Министерство финансов Российской Федерации с заявлением о проведении взаимосогласительной процедуры осуществляется с учетом положений о взаимосогласительных процедурах, предусмотренных международным Договором.

С заявлением о проведении взаимосогласительной процедуры в Министерство финансов Российской Федерации могут обратиться лица, указанные в пункте 2 статьи 142.8 Налогового кодекса Российской Федерации (далее - налогоплательщики).

Заявление о проведении взаимосогласительной процедуры подается в Министерство финансов Российской Федерации в виде заявления в свободной форме с приложением документов и сведений, подтверждающих доводы и обстоятельства, изложенные в заявлении, например:

1) справка, составленная в свободной форме, содержащая:

а) для юридических лиц - наименование, его место нахождения и адрес в пределах места нахождения, идентификационный номер налогоплательщика; для физических лиц - фамилию, имя, отчество (при наличии), дату и место рождения, адрес, место работы, идентификационный номер налогоплательщика, дату и место государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (при наличии), номер телефона, факса (при наличии), адрес электронной почты;

б) подробную информацию о фактах и обстоятельствах дела со ссылкой на применимый международный Договор, а также позицию лица, к которому применяется международный Договор, в чем выражается несоответствие порядка налогообложения в Российской Федерации и (или) за рубежом положениям применимого международного Договора;

в) сведения о налоговом периоде, в котором произошло или может произойти налогообложение доходов, прибыли или имущества не в соответствии с положениями применимого международного Договора;

2) копия свидетельства о государственной регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя;

3) копии договоров и иных документов;

4) копии материалов налоговой проверки;

5) сведения о любом досудебном или судебном обжаловании и о любых решениях по рассматриваемому делу в Российской Федерации или за рубежом.

Налогоплательщик может отозвать заявление о проведении взаимосогласительной процедуры до принятия Министерством финансов Российской Федерации и компетентным органом иностранного государства (территории), являющегося стороной международного Договора, решения по вопросу, изложенному в заявлении, направив соответствующее заявление в Министерство финансов Российской Федерации в свободной форме.

В случае если налогоплательщик отозвал заявление о проведении взаимосогласительной процедуры, Министерство финансов Российской Федерации уведомляет об этом компетентный орган иностранного государства в течение 10 дней со дня получения заявления об отзыве заявления о проведении взаимосогласительной процедуры.

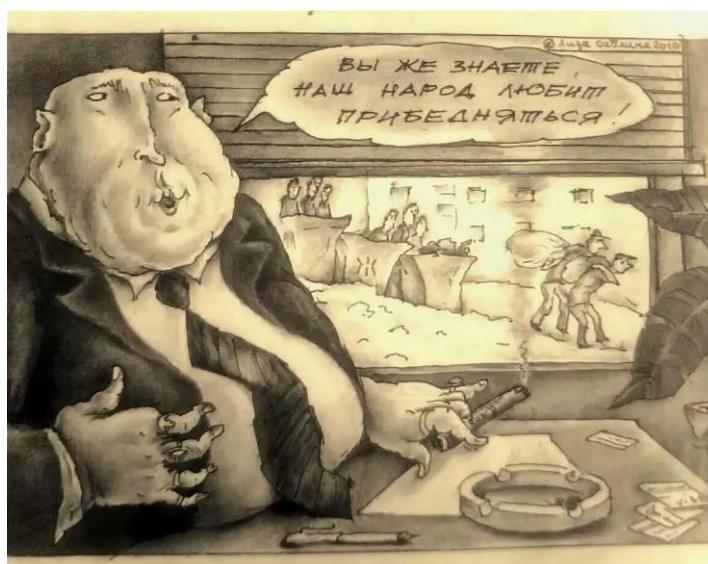
Изменение № 8 – налогообложение ранее учтенных объектов недвижимости и земельных участков

Для налогообложения объектов недвижимости физических лиц и земельных участков организаций необходимо, чтобы сведения о них содержались в Едином государственном реестре недвижимости (ЕГРН).

Налоговые органы, получив указанные сведения в ходе информационного обмена с Росреестром, администрируют налоги в отношении объектов недвижимости, а собственники таких объектов (для земельных участков - и землепользователи) несут обязанность по сообщению о неучтенных в ЕГРН недвижимых вещах, не являющихся льготируемыми.

Так, с 2015 года для физических лиц установлена обязанность однократно сообщать налоговым органам о своем недвижимом имуществе, признаваемом объектом налогообложения, если они не получили налоговое уведомление и не уплачивали налоги за указанные объекты. Исключение - объекты, по которым заявлены налоговые льготы.

С 2021 года организации также обязаны однократно сообщать о наличии налогооблагаемых земельных участков в случае неполучения сообщения об исчисленном налоговым органом земельном налоге и не представления заявления о налоговых льготах (<Информация> ФНС России <О налогообложении объектов недвижимости физических лиц и земельных участков организаций>).



Изменение № 9 – получение ИНН в личном кабинете налогоплательщика

Функциональные возможности интернет-сервиса "Личный [кабинет](#) налогоплательщика для физических лиц" расширились. Теперь пользователи сервиса могут бесплатно и в любое удобное время скачать электронное свидетельство о постановке на учет физического лица, подписанное усиленной квалифицированной электронной подписью. Документ имеет такую же юридическую силу, как и бумажная копия, подписанная должностным лицом налогового органа и заверенная печатью.

Чтобы скачать ИНН, достаточно обратиться в раздел "Жизненные ситуации" и направить заявление о постановке физического лица на учет в налоговом органе. После чего в разделе "Профиль" появится возможность скачать ИНН неограниченное количество раз.

Каждому налогоплательщику присваивается единый на всей территории РФ по всем видам налогов и сборов ИНН. Фактически ИНН является номером записи о лице в Едином государственном реестре налогоплательщиков.

Поиск по конкретным ситуациям позволяет пользователям быстро найти нужную информацию. Распорядиться переплатой, уточнить информацию об имуществе, подать декларацию о доходах или заявление о льготе - каждый из этих вопросов можно решить буквально в несколько кликов. Всего представлены 41 ситуация, их количество в будущем будет увеличено в зависимости от запросов налогоплательщиков.



— Пока размножьте, а там видно будет!

Рисунок В. МОХОВА.

Изменение № 10 – электронное заявление о переходе на налоговый мониторинг

Опубликованы рекомендуемые формы и форматы документов для перехода на налоговый мониторинг в 2021 году. Так, с 1 сентября налогоплательщики могут представить в электронном виде:

- заявление о проведении налогового мониторинга;
- регламент информационного взаимодействия;
- информацию об организациях и физических лицах, которые прямо или косвенно участвуют в компании, представляющей заявление о проведении налогового мониторинга, при этом доля такого участия составляет более 25%;
- учетную политику для целей налогообложения организации;
- информацию об организации системы внутреннего контроля.

Компании, направляющие такое заявление впервые, должны сделать это до 1 октября 2020 года. Организациям, в отношении которых уже проводится налоговый мониторинг, следует направить пакет документов, прилагаемых к заявлению, в срок до 1 декабря 2020 года.

Напомним, что на налоговый мониторинг могут в заявительном порядке перейти компании, которые соответствуют критериям, предусмотренным ст. 105.26 НК РФ. Подробнее с порядком такого перехода можно ознакомиться в разделе "Налоговый мониторинг" (<Информация> ФНС России "Заявление о переходе на налоговый мониторинг можно подать в электронном виде").

Налоговые «ловушки» (необоснованные налоговые потери) как их избежать?

Главная цель налоговых и контролирующих органов — вывод бизнеса из серых зон и максимальное «обеление» деятельности. Проворачивать сомнительные схемы станет еще сложнее.

ФНС демонстрирует уверенный рост налоговых поступлений в бюджет, впечатляя новыми цифровыми возможностями и правовыми инструментами налогового администрирования. Внесены масштабные поправки в Налоговый кодекс, меняются правила применения популярных налоговых режимов, ужесточается налоговое администрирование, усилен банковский и межведомственный контроль за финансовыми операциями.

Главный акцент налоговиков — на сознательное поведение налогоплательщика и добровольный отказ от сомнительных схем

Фокус на искусственное дробление бизнеса	Это самый опасный для бизнеса прием оптимизации. Понятие «дробление бизнеса» отсутствует в нормах законодательства. Исходя из норм ГК РФ юридические лица могут проводить реорганизацию в форме разделения или выделения (ст. 57 ГК РФ), а также регистрировать новые организации (ст. 51 ГК РФ). То есть фактически дробление бизнеса не противоречит нормам ГК РФ. Однако при проведении налоговых проверок налоговые органы выявляют схемы ухода от налогообложения, в том
--	---

	<p>числе в результате дробления бизнеса. Цена претензий в дроблении бизнеса, как правило, очень высока.</p>
<p>ФНС продолжит войну с «конвертами»</p>	<p>Налоговые зарплатные комиссии стали постоянно действующими. Как и ранее, они будут собираться и в межведомственном составе: с представителями различных контрольных ведомств: трудовой инспекции, пенсионного фонда, полиции, администраций муниципальных образований, прокуратуры и других.</p> <p>Методологически ФНС уже подготовилась:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Во-первых, внесены новые контрольные соотношения в отчетные формы по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ): теперь средняя зарплата каждого работника сопоставляется со среднеотраслевой региональной величиной. Те компании, которые не повысят зарплату до среднеотраслевой, налоговые органы возьмут в разработку.2. Во-вторых, Федеральным законом №325-ФЗ от 29 сентября 2019 г. внесены изменения в пункт 9 статьи 226 Налогового кодекса, допускающие, что если налоговой проверкой будет установлено неудержание (или неполное удержание) налога на доход физических лиц, долг по НДФЛ заплатит уклонист-работодатель. Работник при этом не пострадает. <p>В общем случае, НДФЛ удерживается из доходов физического лица, и его уплата за счет налоговых агентов-работодателей не допускается. Но новая норма специально введена для того, чтобы работники не боялись информировать контрольные органы о выплате «серых» зарплат. Если налоговая проверка установит и докажет факт зарплаты «в конверте», работодателю придется заплатить не только страховые взносы, но и неудержанный с сотрудника НДФЛ с умышленно скрытых от налогов выплат.</p>

<p>Перевод сотрудников в самозанятые и ИП — опасен</p>	<p>Налоговики продолжают задавать вопросы компаниям, привлекающих для оказания услуг индивидуальных предпринимателей (ИП) и самозанятых — плательщиков налога на профессиональный доход (НПД). На предмет поиска признаков трудовых отношений, умысла действий и необоснованной налоговой выгоды. Все попытки снизить налоговую нагрузку за счет перевода штатных сотрудников в статус ИП или самозанятых — без внятной деловой цели — будут признаны схемами по уходу от налогообложения. Об этом налоговая уже предупредила.</p> <p>Уже с ноября 2019 года компании стали получать приглашения на налоговые комиссии для дачи пояснений по договорным отношениям с самозанятыми. В 2020 году к проверкам компаний, работающих с самозанятыми, подключится и Роструд.</p> <p>С 1 января 2020 года налог на профессиональный доход вводится еще в 19 российских субъектах. С 11 июля 2020 года налоговый режим для самозанятых будет распространен и на остальные российские территории.</p>
<p>Борьба за «чистоту» реестра</p>	<p>В 2020 году информационный комплекс ФНС АСК НДС-2 продолжит выявлять налоговые разрывы, а налоговики — искать компании-«однодневки», злоупотребляющие выводом наличных. Цель — найти бенефициара, выгодоприобретателя — реальный бизнес или лицо, которое уклонилось от налогов и получило фискальную выгоду. С которого есть что взять. И насколько далеко от него разрыв в цепочке контрагентов: три, пять, семь — неважно. Борьба с «однодневками» — благородная цель. Но взять с них, как правило, нечего. А за любое нарушение кто-то должен ответить. И заплатить.</p> <p>Продолжится актуализация сведений реестра о недостоверных данных, массовых адресах и «массовых подписантах». Достоверность сведений о компании ФНС будет проверять как на этапе регистрации, так и после представления отчетности. Руководители и участники недействующих или «фиктивных» организаций в течение</p>

	<p>трех последующих лет лишаются права создавать другие компании, приобретать доли в них или становиться руководителями.</p> <p>С 1 сентября 2020 года ФНС займется расчисткой реестра индивидуальных предпринимателей. И сможет принудительно исключить ИП из ЕГРИП по двум основаниям:</p> <p>Прошло 15 месяцев с даты окончания действия патента или в течение 15 месяцев ИП не сдавал отчетность.</p> <p>За ИП числится задолженность по налогам. Исключенные из ЕГРИП граждане не смогут вновь стать ИП в течение трех последующих лет.</p>
«Обеление» проблемных отраслей	<p>В 2020 году ФНС продолжит начатые проекты по повышению прозрачности рынка проблемных отраслей. В фокусе — клининг, сфера строительства, транспортные услуги. А также компании, получающие выручку «наличными»: автосалоны, аптеки, розничная торговля, общепит.</p> <p>Часть участников рынка согласились с продвигаемой ФНС формой отраслевого саморегулирования. Они объединяются в ассоциации, подписывают «Хартии белого бизнеса», гарантируя свою благонадежность (АПК, клининг).</p>
Обязательная маркировка товаров	<p>Продолжится проект по масштабной маркировке товаров. С целью изгнания с рынка контрафакта. С 1 января 2020 года будет обязательна маркировка всех лекарственных препаратов, с 1 июня 2020 года — маркировка готовой молочной продукции. К 2024 году в России будет создана единая национальная система маркировки и прослеживания товаров.</p> <p>Налоговые органы получают широкие возможности по отслеживанию в реальном времени каждой единицы продукции, подлежащей обязательной маркировке, начиная с ее выпуска производителем и заканчивая продажей конечному потребителю. Который, в конечном итоге, за нее и заплатит. Информационный ресурс</p>

	<p>«Маркировка» будет интегрирован с АСК НДС-2 и АСК «ККТ» для контроля в точках налоговых разрывов по НДС. С 1 января 2020 года стартует система прослеживаемости импорта. Каждая единица товара, от пересечения границы до конечного потребителя, будет на контроле. «Серый» импорт исчезнет. Движение каждой единицы ввезенного товара будет под автоматизированным наблюдением.</p>
<p>Реорганизация — тоже под наблюдением</p>	<p>Под пристальным вниманием налоговиков окажутся реорганизуемые компании. На предмет восстановления НДС в случае, если правопреемник применяет спецрежим или не платит НДС по другой допустимой законом причине. Результат непримиримых споров, длящихся на протяжении многих лет, закреплён законодательно в пользу ФНС. Внесенная в Налоговый кодекс новая норма о восстановлении НДС вступает в силу с 1 января 2020 года.</p>
<p>ЕНВД доживает последний год</p>	<p>Уже с 1 января 2020 года запрещено использовать режим ЕНВД и патентную систему налогообложения продавцам трех групп товаров, подлежащих обязательной маркировке: лекарственных препаратов, обуви, предметов одежды и прочих изделий из натурального меха. Применяющих ЕНВД розницу, общепит и сферу услуг, ждут массовые потрясения. Потребуется переход на другую систему налогообложения — общую или упрощенную. Ожидается увеличение налоговой нагрузка. Субъекты РФ вправе ввести запрет на применение ЕНВД уже с 2020 года. Не забудьте уточнить, есть ли изменения регионального законодательства с 1 января 2020 года.</p>
<p>ФНС вовлекает в налоговый мониторинг</p>	<p>Увеличивается количество компаний, согласившихся на контроль в форме налогового мониторинга. Налоговики смогут оперативно наблюдать за всеми операциями налогоплательщика с просмотром сканов первичных документов. Возможности цифровизации позволят выявлять риски, проводить налоговый аудит, согласовывать налоговую базу. Кандидаты оперативного налогового мониторинга — компании с государственным участием. Частный бизнес присматривается.</p>

Международный обмен налоговой информацией	ФНС продолжит взаимодействовать с контрольными органами иностранных государств по взаимному автоматическому обмену информацией. Для получения сведений о счетах и финансовых операциях компаний и физических лиц.
В систему налогового контроля встроены банки	<p>В 2020 году банки продолжают контролировать операции клиентов. Ситуация с блокировками банковских карт и счетов остается напряженной. И нет никаких предпосылок, что банковский контроль будет ослаблен. Банковский финмониторинг учится выявлять «обнальщиков» и агрессивных оптимизаторов. И избавляется от подозрительных клиентов без колебаний и сожалений. Процент налоговой нагрузки — тоже индикатор для банковского наблюдения.</p> <p>В 2020 году ожидается ужесточение «антиотмывочного» закона 115-ФЗ. Банкам предписано усерднее выявлять бенефициаров своих клиентов и «политически значимых лиц». Формальной информации от клиентов больше недостаточно. А Центробанк усилит выездные проверки кредитных организаций.</p>
Убеждение под давлением	Продолжится «воздействие» на бизнес для побуждения его добровольно уточнить свои налоговые обязательства и заплатить налоги в бюджет. Данная мера признана ФНС очень эффективной — это простой и незатратный способ пополнения бюджета. Массовое контрольно-предупредительное воздействие дает потрясающий эффект: во избежание налоговых проверок и долгих судебных разбирательств бизнес соглашается доплатить налоги, даже в случае неоднозначности ошибок или неочевидности нарушений. Не исключено, что сумма «добровольных» доплат скоро догонит начисления по результатам проверок.
Взыскание долгов с субсидиарно-ответственных лиц	Продолжится жесткая практика взыскания долгов путем привлечения к субсидиарной ответственности руководителей бизнеса — контролирующих лиц. Если будет установлено, что эти лица действительно принимали

<p>решения, в результате которых бизнес пришел к банкротству. Даже если контроль был неформальный, но фактический — за эти решения придется нести ответственность.</p> <p>Заявители — кредиторы и конкурсные управляющие — становятся агрессивнее и круг ответственных лиц расширяется. Это уже не только де-юре оформленные директора и участники, но и фактические руководители, бенефициарные владельцы, родственники участников и директоров, должностные лица — коммерческие и финансовые директора, бухгалтеры, юристы, представители по доверенности и другие. Судебная практика, как правило, на стороне кредиторов. Особенно, если кредитор — налоговый орган. Сохраняется повышенное внимание к налоговым вопросам и со стороны правоохранительных органов.</p> <p>Но есть и позитивные новости:</p> <p>Верховный суд РФ отказался от отмены срока давности привлечения к уголовной ответственности по налоговым преступлениям и оставил его прежним: с даты, когда возникла обязанность уплатить налоги в бюджет, согласно норм Налогового кодекса.</p> <p>Пленум Верховного суда РФ вступился за обвиняемых в неуплате налогов и принял законопроект, которым предлагается прекращать уголовное преследование при возмещении причиненного бюджету ущерба не только в ходе следствия, но и в ходе суда. Обвинительных приговоров по налоговым делам будет меньше.</p>
--

Анализ налогоплательщиков

Вероятность реализации налоговых рисков в конкретном бизнесе зависит от соответствия критериям, закреплённым в Концепции системы планирования выездных налоговых проверок 2007 года. Всего их названо 12, однако мы считаем возможным их сгруппировать:

<p>Налоговая нагрузка, рентабельность, доля вычетов по НДС (критерий 1, 3 и 11)</p>	<p>Ключевые критерии. Как правило, отстающие по данным показателям налогоплательщики - первые среди потенциальных кандидатов на ВМП. Обобщённые, в рамках всей страны, показатели содержатся в приложении к концепции. Данное приложение обновляется ежегодно. Соответственно, рассчитав налоговую нагрузку и рентабельность за прошлый год, а затем сравнив их со средними по отрасли показателями, налогоплательщик может оценить свои шансы попасть в план проверок. В части налога на добавленную стоимость внимание уделяется доле заявленных вычетов по НДС. Общий рекомендуемый показатель составляет 0,89.</p> <p>При этом важно понимать, что показатели в приложении к Концепции усреднённые, а значит могут и будут меняться в зависимости от отрасли и региона.</p> <p>В качестве дополнительного инструмента для оценки налоговых рисков следует воспользоваться налоговым калькулятором сервиса «Прозрачный бизнес». С его помощью можно получить данные о среднеотраслевых показателях по налоговой нагрузке и рентабельности для конкретного вида деятельности, с учётом особенностей соответствующего региона и «масштабов» бизнеса.</p>
<p>Убытки, уровень и рост расходов (критерий 2, 4, 7)</p>	<p>Два критерия, которые показывают, что налогоплательщик «химичит» с себестоимостью. Отражение убытков - верный способ получить из ИФНС требование представить пояснения. А если ситуация повторяется два и более раза подряд, шансы попасть в план проверок возрастают. Безусловно, убытки не всегда означают, что предприятие оптимизирует налоги. Причины могут быть разные: инвестирование в новые проекты, претензии контрагентов, финансовый кризис. Однако, эти причины нужно чётко понимать и суметь донести информацию в ответах на требования.</p> <p>Кроме того, налоговый орган совершенно точно запросит информацию о том, как налогоплательщик собирается исправлять ситуацию, своего рода антикризисный план.</p>

	<p>Аналогичная ситуация с темпом роста расходов. В идеальном мире предприятие ежегодно должно выдерживать +/- одинаковое соотношение доходов и расходов, а лучше сокращать долю расходов за счёт автоматизации, совершенствования технологических процессов и прочего. Тем не менее ситуации бывают разными. Соответственно, если расходы налогоплательщика по каким-то причинам выросли, эти причины нужно выявить и по требованию инспекции озвучить.</p> <p>Для расчёта темпов роста доходов и расходов можно использовать данные бухгалтерского баланса (отчёт о финансовых результатах) и декларацию по налогу на прибыль.</p> <p>Показатели доходов (выручка) прошлого периода (например, 2019 г.), делят на показатели позапрошлого (2018 г.) и умножают на 100. То же самое с расходами (себестоимость). Если результат первого расчёта ниже второго, вполне вероятны вопросы от ИФНС.</p> <p>Отдельно Концепция отмечает критерий для индивидуальных предпринимателей, уплачивающих НДФЛ (применяющих ОСН). Так доля заявленных ими расходов не должна превышать 83% от величины доходов.</p>
<p>Уровень заработной платы (критерий 5)</p>	<p>Данный критерий близок к первой группе. Отклонения от среднеотраслевого уровня могут указывать на то, что налогоплательщик: во-первых, оптимизирует НДФЛ и страховые взносы, во-вторых, где-то берёт наличные на выплату неофициальной зарплаты.</p> <p>Сверить данные по среднему ФОТ в своей отрасли всё также поможет налоговый калькулятор сервиса «Прозрачный бизнес».</p>
<p>Показатели налогоплательщика близки к предельным значениям для применения</p>	<p>Примечательно, что Концепция по планированию ВВП к предельным показателям относит не только величину выручки субъекта и количество его персонала, но также долю участия другого юридического лица в уставном капитале на 25%. То есть такой состав участников также является раздражающим фактором.</p>

спецрежимов (критерий 6)	В настоящий момент данный признак активно используется в целях выявления схем искусственного дробления.
Цепочки посредников и сомнительные сделки (критерий 8 и 12)	Фразы, необоснованная налоговая выгода, деловая цель и должная осмотрительность знакомы всем или почти всем предпринимателям. 8 и 12 критерии как раз про это.
Игнорирование требований (критерий 9)	Ни в коем случае нельзя отмачиваться по требованиям ИФНС. Этим налогоплательщик только усугубит своё положение.
Миграция (критерий 10)	Ранее миграция компаний из одной инспекции в другую (в том числе в другой регион) было эффективной тактикой для усложнения налогового контроля. Однако в настоящий момент законодательная база и подход инспекции к смене адреса серьёзно поменялся. Во-первых, переезд из региона в регион существенно удлинен. Переезд в другое муниципальное образование выполняется в два этапа, между реализацией которых должно пройти не менее 20 календарных дней. У ИФНС есть достаточно времени, чтобы принять решение о целесообразности налоговой проверки. Во-вторых, при любой миграции предприятия, соответствующая ИФНС проводит тщательную проверку для подтверждения реального местонахождения компании.

Неформальные критерии отбора

Возмещение НДС	Возмещение НДС не является критерием для назначения выездной проверки и это абсолютно законная операция. Тем не менее сумма возмещённого налога является отдельным показателем эффективности для каждой
----------------	---

	<p>инспекции. Результат - доскональные проверки компаний, претендующих на получение налога из бюджета с целью отказать.</p> <p>Соответственно, данная операция косвенно усиливает налоговые риски, поскольку вызывает предвзятое отношения налоговых инспекторов к налогоплательщикам.</p>
Имущество компании	<p>Ещё одним неофициальным критерием, привлекающим внимание налогового органа, является благосостояние налогоплательщика. ИФНС нужно не только доначислить, но и взыскать, то есть получить реальные деньги. В этой связи выбирая между двумя компаниями с +/- одинаковыми «залётами», инспекция выберет ту, с которой можно взыскать доначисленное.</p>
Снижение количества ВМП	<p>Обратимся к статистике. Например, в 2016 году налоговые органы провели 22 602 проверки организаций. Доначислениями завершились 99 % из них. Общая сумма доначисленного, с учётом пеней и штрафов, составила 340 млрд. рублей, то есть в среднем 15,2 млн на одну «удачную» проверку.</p> <p>В 2019 картина изменилась. ВМП затронули 12 549 организаций, то есть снижение за 3 года почти в 2 раза. Средняя сумма доначислений на проверку 25 млн.</p> <p>Разница колоссальная:</p> <p>«минус» 10 тысяч проверок, «плюс» 10 млн доначислений. Всё это говорит о росте эффективности налогового контроля.</p> <p>Тем не менее кроме выездной налоговой проверки, у налоговых органов есть ещё один инструмент, позволяющий пополнить бюджет.</p> <p>Своего рода предупредительным выстрелом, предшествующим проверке, выступает комиссия по легализации. Данное мероприятие представляет собой переговорный процесс налогоплательщика с инспекцией на тему уточнения налоговых обязательств. В целом вызов на комиссию основывается на критериях включения налогоплательщика в план проверок. Однако, проверка -</p>

	<p>процесс долгий, договориться о приемлемых для обеих сторон условиях можно гораздо быстрее.</p> <p>При этом не нужно воспринимать комиссию по легализации как некий устрашающий механизм. Наоборот, это возможность отстаивать свою позицию и продумать стратегии будущей защиты.</p>
Кредитор	<p>Выявить нарушителя и доначислить налог - только полдела. Бюджет ещё должен получить реальные деньги. В этой части прогресс также не стоит на месте, в настоящий момент налоговый орган наделён сверх-полномочиями для взыскания налогов.</p> <p>Во-первых, у инспекций есть специальное право «трясти» компании-клоны, то есть организации, на которые переводится деятельность, если у налогоплательщика возникают проблемы. Статья 45 Налогового кодекса разрешает в судебном порядке взыскивать налоговую недоимку с зависимого лица. Заметьте, никакого банкротства и субсидиарной ответственности. Для удовлетворения требования инспекция должна доказать суду, что действия налогоплательщика и лиц, на которые переводится деятельность (выводится выручка и имущество), носят согласованный (зависимый друг от друга) характер и приводят к невозможности исполнения обязанности по уплате доначисленных налогов.</p> <p>В качестве доказательств принимаются сведения о том, что:</p> <ol style="list-style-type: none">1. активы компании с началом проверки стремительно уменьшаются;2. новая компания создаётся в период проверки, а список контрагентов удивительным образом совпадает;3. сотрудники должника переводятся на работу в новую компанию и т.д. <p>Во-вторых, упрощённый порядок привлечения бенефициаров должника к субсидиарной ответственности в деле о банкротстве. Так, если более 50% требований кредиторов вытекают из налоговой задолженности, вина</p>

	<p>контролирующих лиц (директора, участников) презюмируется. Очевидно, что данная норма внесена в закон о банкротстве с целью облегчить работу налоговой инспекции и упростить процедуру взыскания с контролирующих лиц долгов их компаний перед бюджетом.</p>
<p>Банковский контроль</p>	<p>Не остаются в стороне и банки, которые не хотят видеть проблемные компании в числе своих клиентов. Требование по уплате налогов с расчетного счета, проверка реального места нахождения, право на отказ в обслуживании. Конечно, с этим можно спорить, но это долго, да и счёт всё равно в это время не работает.</p>
<p>В поисках универсального решения</p>	<p>Для снижения налоговых рисков существует достаточное число механизмов. Кроме того, есть отраслевые решения. Все они могут быть реализованы через создание группы компаний.</p> <p>Есть сопряженные вопросы: как наладить финансирование внутри группы компаний? Как финансировать смежные (часто дотационные) проекты, параллельные бизнесы (также требующие «накачивания» деньгами на возвратной основе), объединения нескольких бизнесов (как разово, так и на неопределенный срок). Остался за кадром и инструментарий скрытого владения бизнесом, благо отлажены новые инструменты, без необходимости использования иностранных компаний. Между тем, скрытое владение всем бизнесом или его частью становится обязательным элементом, если вы хоть как-то хотите защитить свои и активы.</p>

Как бизнесу учитывать меняющееся законодательство

Для достижения цели по «обелению» бизнеса налоговая система действует крайне жестко. В условиях суровых мер ответственности и ужесточения методов администрирования становится крайне опасно:

1. Дробить бизнес, преследуя цель минимизировать налоги.

2. Скрывать бенефициара и назначать директорами фиктивных лиц. Родственные бизнес-связи — тоже под наблюдением.
3. Платить зарплату «в конверте».
4. Работать с однодневками и случайными непроверенными контрагентами.
5. Прикрывать действительное положение вещей и реальные обстоятельства фиктивными документами и притворными сделками.
6. Манипулировать ценами для минимизации налоговых обязательств.

Существующая налоговая практика демонстрирует немало казусов и вызывает много вопросов:

Чтобы избегать проблем, бизнес должен учитывать меняющееся законодательство и сложившуюся правоприменительную практику, понимать методы налогового контроля. Просчитать все риски и построить правильную, доходную, а, главное, безопасную модель ведения бизнеса:

1. Провести детальный анализ правовой стороны всех существующих в компании бизнес-процессов.
2. Отказаться от «мутных» схем и перейти на легальное ведение деятельности, как бы ни было тяжело.
3. Учитывать, что налоговая выгода не должна быть главной целью сделки. Важна деловая цель и осязаемый экономический эффект. А экономия по налогам — дополнительный приятный бонус.
4. Понятия «добросовестность», «должная осмотрительность», «деловая цель», «необоснованная налоговая выгода» — это не только слова из лексикона налоговиков и судей. Это реальность нашего времени. Кто не оценивает налоговые тренды и не принимает ответных мер, рискует исчезнуть с рынка навсегда. Помните об этом.



Убытки российских компаний в 2020 году

А.Яворская, Е.Шестакова

Специалисты Федеральной службы государственной статистики выявили, что в первом полугодии 2020 года по сравнению с аналогичным периодом 2019 года сальдированная прибыль крупных российских компаний уменьшилась вдвое, до 4,3 трлн рублей; каждая третья из них сегодня убыточная. Если обратить внимание на то, что темпы восстановления мировой экономики явно будут иметь длительный характер, тенденция к спаду продолжится.

Потери российского бюджета от дешевой нефти в 2020 году могут превысить \$50 млрд.

2020 год может стать переломным для мировой нефтегазовой отрасли. Как следствие мировой пандемии вируса COVID-19, спрос на нефть претерпел беспрецедентное снижение, что привело к значительному падению цен на энергоресурсы.

Эпидемия коронавирусной инфекции COVID-19 нанесла катастрофический ущерб российскому бизнесу, его совокупная прибыль (без учета малого бизнеса) в марте—мае 2020 года сократилась в годовом исчислении на 67%. Такое падение прибыли названо худшим для весенних месяцев за всю историю наблюдений, то есть минимум за 16 лет. До сих пор худшим считался показатель 2017 года, когда прибыль российских компаний упала на 28%.

В отчёте статистического ведомства «О финансовых результатах деятельности организаций в первом полугодии 2020 года» было показано, что в первом и втором кварталах текущего года просели почти все отрасли экономики. Результат компаний, в частности, занятых добычей угля, – 10,7 млрд рублей, что составляет лишь 10,9 процента от показателей аналогичного периода минувшего года.

Снижение составило 47 процентов на обрабатывающих производствах, на треть сократилось сальдо в сферах транспортировки и хранения – до 184 млрд рублей, и почти на столько же снизился показатель в сферах оптовой и розничной торговли и ремонта автотранспорта (служба объединяет в отчёте данные отрасли) – до 484,5 млрд рублей. 35,3 тыс. компаний в период пандемии COVID-19 получили

прибыль в размере 7 трлн рублей, а 19,3 тыс. – убыток в 2,7 трлн рублей. Росстат в документе не учитывает положение субъектов малого предпринимательства, кредитные организации, госучреждения, некредитные финорганизации.

В целом сальдо прибылей и убытков в сфере добычи полезных ископаемых снизилось почти вдвое, до 1,2 трлн рублей.

За первые шесть месяцев 2019 года сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) крупных компаний составил 8 трлн рублей. Показатель в последние годы только рос, прибавляя каждое полугодие в среднем 20 процентов. Теперь ситуация иная.



Россия к августу 2020 года потеряла 1 млн 95 тыс. 423 микро-, малых и средних предприятия (МСП), или почти каждый пятый бизнес в этом секторе.

За последние 12 месяцев в России появилось 848,5 тыс. новых МСП. В результате за год общее количество МСП сократилось более чем на 240 тыс., или на 4,2%, до 5,6 млн. Это второе годовое падение подряд — в августе 2019 года количество МСП в годовом выражении уменьшилось на 1,4%. Таким образом, динамика сокращения числа МСП ускорилась втрое.

2020 год стал одним из самых тяжелых для бизнеса, особенно для малых предприятий. В ситуации карантина и тотального падения спроса многие небольшие компании не смогли пережить кризис.

Ситуация в секторе МСП могла бы быть много хуже, если бы не «государственные антикризисные меры поддержки занятости», которые «внесли свой позитивный вклад, хоть и не могли в полной мере компенсировать падение доходов МСП».

Число регистраций новых индивидуальных предпринимателей (ИП) в России за январь—июнь текущего года уменьшилось примерно на треть из-за пандемии коронавирусной инфекции COVID-19.

Численность регистраций новых ИП в России за первые полгода 2020 года сократилось на 34,4% по сравнению с тем же периодом 2019 года и составило 287,5 тысячи. Самыми плохими месяцами стали апрель и май, впоследствии показатель продемонстрировал отскок.

В первой половине августа вышли данные Росстата, согласно которым доля предпринимательских доходов в структуре всех денежных доходов населения России упала во II квартале 2020 года до 3,5%. Это было самое низкое квартальное значение показателя минимум с 2000 года. Еще в январе—марте 2020 года на них приходилось 5,9% доходов россиян.

Предпринимательские доходы включают в себя вознаграждение за труд индивидуальных предпринимателей, доходы от сдачи в аренду жилья и другого имущества, авторские вознаграждения, бонусы директоров и т. д.

Важно сказать, что российская экономика в феврале—марте 2020 года оказалась под мощным воздействием сразу двух негативных факторов — стремительного распространения пандемии коронавирусной инфекции COVID-19 и ее пагубного влияния на глобальную экономику, а также обвала цен на нефть. На этом фоне рубль существенно обесценился к доллару и евро. Реагируя на ситуацию, правительство и Банк России утвердили несколько пакетов мер по поддержке экономики и граждан.

11 мая президент РФ Владимир Путин объявил о завершении с 12 мая единого периода нерабочих дней, введенного с 30 марта в рамках борьбы с COVID-19.

2 июня премьер-министр Михаил Мишустин представил главе государства общенациональный план по восстановлению российской экономики в 2020—2021 годах, сообщив, в частности, что стоимость нацплана составит около 5 трлн рублей. 19 июня Путину был направлен доработанный проект нацплана.

2 июля замминистра финансов РФ Владимир Колычев уточнил, что общая стоимость мер (антикризисный пакет), направленных на борьбу с распространением коронавирусной инфекцией в России и смягчение экономических последствий от введенных ограничений, оценивается в сумму порядка 4 трлн рублей. По его словам, основной фокус бюджетных мер был сделан на нескольких направлениях: укрепление системы здравоохранения, поддержка граждан и бизнеса, балансирование региональных бюджетов.

По итогам II квартала 2020 года экономика России сократилась, по предварительным данным Росстата, на 8,5% в годовом сопоставлении.

В условиях пандемии интенсивность ежедневного перемещения граждан сократилась чуть ли не на 90 процентов – люди перестали ездить на работу и обратно. Неудивительно, что резко снизилась потребность в транспортировках.

Постоянное пребывание на рабочем месте обеспечивает стабильное потребление – обеды в столовых и кафе, закупки в магазинах поблизости. Когда люди вместо этого сидят дома, а торговые точки закрыты – потребность в транспортировке стремится к нулю.

Одновременно с этим в отчёте Росстата указано на улучшение финансовых результатов в секторах сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства и рыбоводства. Суммарно отрасли показали рост на 29 процентов по сравнению с первым полугодием 2019 года – до 190 млрд рублей.

Всего в РФ за первые шесть месяцев 2020 года 78,5 процента организаций из секторов АПК продемонстрировали прибыль, что выше среднего значения по стране – 64,7 процента.

Отрасль сельского хозяйства в текущем году может стать фаворитом по темпам роста: сказывается повышенная потребность в продукции АПК на внутреннем рынке и ажиотажный спрос на внешнем из-за опасений возникновения дефицита в ряде государств.

Самоизоляция неизбежно вызвала рост потребления продуктов домохозяйствами.

Главным драйвером в сфере отечественного АПК был рост отложенного спроса, поэтому в целом результат по текущему году будет на уровне +10 процентов к показателям 2019 года.

Спрос на внутреннем рынке ограничен падением доходов россиян. Ранее Росстат фиксировал уменьшение реальных располагаемых денежных доходов населения в первом полугодии 2020 года по сравнению с аналогичным периодом 2019 года на 3,7 процента, сокращение объёма платных услуг населению на 19,9 процента и рост потребительских цен на 2,8 процента.

Наиболее серьёзной проблемой, которую признал и президент РФ Владимир Путин, становится безработица – в первые шесть месяцев по сравнению с аналогичным периодом 2019 года она увеличилась на 12,6 процента. В июне 2020 года в статусе безработного находились 4,6 млн россиян, официально зарегистрированы 2,8 млн человек (по сравнению с июнем 2019 года отмечен рост в 3,7 раза).

Потери крупных компаний связаны с эффектом пандемии.

Добывающий сектор просел, так как на фоне карантинных ограничений по всему миру сократился спрос на российское сырьё (нефть, газ, уголь, руда и т. д.).

Кроме того, снизились и цены: средняя цена барреля нефти по сравнению с прошлым годом потеряла более 50 процентов, стоимость природного газа из РФ по долговременным контрактам просела в 2,5 раза по сравнению с ценой конца 2019 года.

Обрабатывающие производства в пандемию ощутили удар сразу с двух сторон – снизилось потребление на внешнем и внутреннем рынке. А хорошие показатели сектора сельского хозяйства – следствие повышенного спроса на продукцию российского АПК за рубежом: иностранные государства, опасаясь дефицита продовольствия, нарастили закупки зерна, растительного масла, мяса и другой продукции, одновременно с этим выросли и цены.

Сокращение доходной части P&L (profit & loss report) у крупнейших компаний страны произошло по причине падения экспорта, снижения цен на энергоносители на мировых рынках, а также за счёт ослабления внутреннего спроса в период ограничений.

Падение затратной части P&L всегда запаздывает на 3–4 месяца – пока принимаются программы по сокращению персонала, выплачиваются выходные пособия, оптимизируются другие затраты. А свёртывание инвестиционных программ краткосрочно позитивно повлияет на P&L только к декабрю: снизятся процентные платежи по кредитам, а в следующем году будет меньше амортизации.

Данные операторов фискальных данных и Росстата показывают быстрое восстановление внутреннего спроса во всех секторах. Дешевеющий рубль поддержит экспортёров. Программы по оптимизации затрат заработают в полную силу осенью. Как минимум эти три фактора остановят сальдированную прибыль от дальнейшего падения, а возможно, и позволят сократить отставание от 2019 года по итогам года в целом.

Рекомендации для компаний для снижения рисков

Постарайтесь воспользоваться льготами, которые предусмотрены в антикризисном плане Правительства России

1. Создание антикризисного фонда в размере 300 миллиардов рублей. Средства будут выделены на поддержку населения и экономики в случае обострения эпидемии коронавируса. Деньгами планируется поддержать также регионы и госкомпании. Это поможет работодателям ко всему прочему оплачивать больничные листы сотрудников на карантине.

2. Трехмесячный мораторий для малого и среднего бизнеса на страховые взносы. Налоговые каникулы точно получают туристические и авиатранспортные компании, тогда как малому и среднему бизнесу предлагают квартальную отсрочку по налоговым выплатам. Вице-премьер Андрей Белоусов сообщил, что от уплаты квартальных взносов освободят и микро-предприятия, в штате которых менее 15 человек.

3. Производство тест-систем в требуемых объемах для выявления коронавируса.

4. Бюджетные кредиты регионам при условии, что субъекты РФ обеспечат социальную стабильность и поддержку бизнеса на местах.

5. Приостановка назначения проверок юр. лиц и ИП до 30 июня 2020 года. Федеральные органы исполнительной власти обязали не назначать новые проверки юридических и физлиц, в отношении которых действуют положения ФЗ №294, а также отложить назначение выездных налоговых и плановых выездных таможенных проверок.

6. Налоговые каникулы. Речь идет об отсрочке уплаты практически всех налогов для компаний из десяти наиболее пострадавших от эпидемии отраслей и части налогов для всех остальных предпринимателей.

7. Отсрочка арендных платежей. Отсрочка по уплате арендных платежей распространяется на государственное, муниципальное и частное имущество (за исключением жилых помещений).

8. Беспроцентные кредиты на зарплату. Крупный, средний и малый бизнес, а также индивидуальные предприниматели из наиболее пострадавших отраслей (список тут: gmsp.nalog.ru) могут взять в банке беспроцентный кредит на шесть месяцев для выплаты зарплаты сотрудникам. Кредиты для малых и микропредприятий банки будут предоставлять, учитывая основной и дополнительный ОКВЭД. Для крупных и средних компаний – только основной.

9. Помощь экспортерам. Российский экспортный центр предоставляет предпринимателям адресные консультации с учетом ситуации в отрасли и специфики предприятия.

Чем помогут?

- Решат проблемы логистики. Партнерами РЭЦ организованы авиаперевозки грузов по всему миру через аэропорты Москвы и Минска, доставка сборных грузов в европейском направлении через склад в Риге, а также предлагаются варианты мультимодальной доставки грузов по другим направлениям.

- Помогут в получении финансовой поддержки в связи с возникающими кассовыми разрывами. Страховые продукты российского агентства по страхованию вкладов ЭКСАР закрывают как коммерческие, так и политические риски в размере до 90% от стоимости экспортного контракта.

- Проконсультируют по широкому перечню вопросов в сфере сертификации, субсидирования, взаимодействия с таможенными органами, повышения юридической грамотности о применении форс-мажора.

- Окажут содействие в заключении новых экспортных сделок. Сотрудники зарубежных офисов РЭЦ совместно с агентской сетью и партнерами ищут новые заказы для российских экспортеров. Из более трехсот обращений за полторы недели найдены зарубежные заказы почти двухстам российским экспортерам.

10. Безвозмездные субсидии. Малые и средние предприятия из 11 пострадавших отраслей могут воспользоваться прямой финансовой поддержкой государства. Предприниматели могут получить по 12 130 руб. на каждого сотрудника.

11. Продление лицензий. Если предприятие занимается лицензируемой деятельностью, продлевать лицензии в 2020 году не нужно – многие лицензии продлеваются автоматически на один год.

12. Поддержка системообразующих предприятий. Системообразующие предприятия – это компании, оказывающие существенное влияние на развитие экономики страны, обеспечивающие наибольшую занятость в своих отраслях и являющиеся крупнейшими налогоплательщиками.

13. Невозвратные кредиты. Предприятия из пострадавших отраслей, а также социально ориентированные НКО. Кредит рассчитывается по формуле количество сотрудников X МРОТ (12130 руб.) X 6 месяцев. Конечная ставка для потребителей составит 2%, остальное субсидирует государство. Проценты не надо будет платить ежемесячно, они капитализируются. Срок погашения кредита – 1 апреля 2021 года.

Используйте иные простые советы, которые помогут снизить Вам риски.

1. Оптимизируйте финансовые обязательства

Отказаться от исполнения финансовых обязательств нельзя. Если есть кредиты или займы — по ним придется платить. Но можно провести переговоры с кредиторами по следующим вопросам:

1. реструктуризация — получить отсрочку по уплате тела кредита и платить только проценты;
2. рефинансирование — попробовать перекредитоваться в другом банке под более низкий процент или на более долгий срок.

Также следите за господдержкой, которую оказывает страна малому бизнесу, пострадавшему в условиях COVID-19.

Если кредитов в банках у вас нет, но есть долги перед поставщиками, можно провести переговоры с ними. Обсудите возможности отсрочки, бартера или других послаблений.

2. Оптимизируйте оборотные средства

Попробуйте высвободить деньги, чтобы рассчитаться с частью долгов и не платить проценты и пени. Например:

1. поговорите с покупателями о предоплате или сокращении периода оплаты;
2. обсудите с поставщиками возможность отсрочек или скидок;
3. проанализируйте дебиторскую задолженность и начните ее взыскивать;
4. проведите инвентаризацию и продайте запасы, которые вам не понадобятся;
5. используйте устойчивые пассивы — долги по зарплате, резервы на будущие платежи и вложите их в активы, которые могут принести прибыль.

Будьте осторожны. Длительные задержки по зарплате приведут к снижению трудоспособности и проблемам с трудовой инспекцией.

3. Работайте с налогообложением

У малого бизнеса в период карантина возникают сложности с уплатой налогов. Пандемия — время, когда нужно задуматься об оптимизации налогов. Например:

1. переходим на другую систему налогообложения или меняем организационно-правовую форму, например, ООО с ОСНО может быть выгоднее перейти на УСН или вообще стать ИП на патенте;
2. открываем новое юридическое лицо, чтобы воспользоваться льготами по налогам, например, налоговыми каникулами;
3. используем меры господдержки, например, с 1 апреля 2020 года с части зарплаты сотрудника выше МРОТ, нужно удерживать не 30% соц. взносов, а 15% (законопроект № 862653-7);

4. используем отсрочки и рассрочки по налогам, которые предусмотрены для пострадавшего от коронавируса бизнеса.

К вопросу оптимизации налогов подходите серьезно. Эффективность от изменения системы налогообложения нужно просчитывать. А иные мероприятия в части оптимизации следует обсуждать с бухгалтерами и налоговыми юристами, чтобы не выходить за рамки закона.

В заключение необходимо отметить, что убытки являются «проходящим» явлением и не являются вечными. Очевидно, что плохие времена необходимо просто пережить и перебороть.



ВЭД: как сэкономить?

Многие первые советские и российские миллионеры делали ставку на импорте в СССР и в Россию товаров, и в условиях дефицита, а также появления новых технологий. И это у них удалось, например, Артем Тарасов осуществлял закупку компьютеров и программного обеспечения для госструктур и на этом сделал состояние, но естественно речь идет об импортных деталях. Также можно вспомнить и другие имена тех, кто заработал состояния на внешнеэкономической деятельности, - это и Илья Медков, и Евгений Чичваркин и многие другие. Казалось бы, сегодня в стране сегодня всего изобилие, но тем не менее, мы до сих пор импортируем машины, оборудование, а экспортируем продукцию добывающих производств. И для бизнеса важно сэкономить и получить наибольшую выгоду, для этого можно использовать ряд способов экономии на ВЭД.

1 Способ: регистрация компании в низконалоговой юрисдикции

Использование низконалоговых юрисдикций достаточно давно используется бизнесом как способ налоговой экономии. Для использования данного варианта экономии необходимо зарегистрировать компанию или постоянное представительство в низконалоговой юрисдикции. Смысл экономии заключается в разнице налоговых ставок, которые применяются в конкретных юрисдикциях.

Чаще всего экономия достигается посредством разницы в ставках НДС.

Ставка НДС в Казахстане может быть следующей: 12% - по облагаемому обороту и по облагаемому импорту; 0% - оборот по реализации товаров на экспорт (кроме лома цветных и черных металлов) и выполнение работ, услуг, связанными с международными перевозками.

Налог на добавленную стоимость в Киргизии остался без изменений и составил 12 % в 2020. Максимальная ставка достигала 12 %, а минимальная 12 %.

В Российской Федерации с 2019 года ставка НДС была повышена с 18 до 20%. Следовательно, экономия при использовании данных юрисдикций составляет 8%, что является существенным в отношении крупных партий импорта.

Соответственно, сравнивая данные юрисдикции с Россией, видно, что НДС в России заметно выше, что говорит о том, что более эффективно для целей импорта товаров зарегистрировать компанию именно в данной юрисдикции.

А вот в Белоруссии действуют аналогичные налоговые ставки, что не позволяет достигнуть налоговой экономии. Основная ставка НДС в Беларуси – 20%. Однако для некоторых товаров и услуг действуют ставки 0%, 10% и 25%. Не облагаются налогом на добавленную стоимость некоторые медицинские услуги и препараты, ветеринарные услуги, услуги в сфере организации похорон, в космической области и туристические услуги.

По товарам, импортируемым на территорию России с территории государства - члена ЕАЭС косвенные налоги (НДС и акцизы) уплачивают юридические лица и индивидуальные предприниматели - собственники ввезенных товаров.

Косвенные налоги при импорте взимают налоговые органы. Исключение - только акцизы по маркируемым товарам, ввозимым на территорию Российской Федерации с территории государств-членов ЕАЭС, которые взимаются таможенными органами России.

Налоговая база по НДС определяется в общем случае на основе стоимости приобретенных товаров. Стоимостью приобретенных товаров, в том числе товаров, являющихся результатом выполнения работ по договору (контракту) об их изготовлении, является цена сделки, подлежащая уплате поставщику за товары (работы, услуги), согласно условиям договора (контракта).

Экономия достигается в данном случае за счет использования разницы в ставках НДС.

2 Способ: использование товарных знаков

Для групп компаний характерно перераспределение расходов между собой. И такое перераспределение должно предусматривать как можно меньше налогов. Этого возможно добиться путем использования роялти, уплачиваемого за использование товарного знака. Такой способ экономии применяют крупные

компании, и Макдональдс, и Ай-би-эм. Платежи за товары отделяются от роялти. А смысл экономии состоит в том, что роялти не облагается НДС.

Для целей использования товарных знаков опять же подойдут страны ЕАЭС. В настоящее время ЕАЭС создается единая система регистрации товарных знаков и наименований мест происхождения товара. После вступления в силу новых норм заявку можно будет подать в патентное ведомство любой из пяти стран ЕАЭС, а выданное свидетельство будет действовать на территории всех пяти государств. Такой подход станет ключевым шагом по углублению интеграции в сфере интеллектуальной собственности.

С точки зрения налогового законодательства РФ **денежные средства в форме роялти признаются доходом организации-лицензиара** и облагаются налогом на прибыль организаций в соответствии с положениями статьи 250 НК РФ

Экономия достигается за счет перевода денежных средств компании-владельцу торгового знака и отсутствию обложения НДС роялти.

3 Способ: разделение объекта на части

Если посмотреть истории успеха первых миллионеров, которые сделали состояния на продаже компьютерной техники, автомобилей, то этому способствовало разделение объектов на части и ввоз отдельных запасных частей. Понятно, что разделение объекта на части позволяет снизить ввозные пошлины и НДС.

Ранее российские компании осуществляли сборку в Российской Федерации, однако ввиду увеличения НДС некоторые компании перенесли производство в страны ЕАЭС.

При переносе производства за рубеж, важно учитывать загрузку производственных мощностей. Загрузка мощностей по отраслям в государствах-членах существенно отличается. Например, мощности, используемые при производстве моющих средств, в России загружены на 59%, в Беларуси – около 30%, в Казахстане – 60%. При производстве грузовых автомобилей Беларусь и Россия используют мощности предприятий на 37% и 44% соответственно, а Казахстан – всего лишь на 13%. Похожая ситуация наблюдается и при изготовлении колбасных

изделий: В Беларуси и России мощности загружены больше (69,6% и 55,5% соответственно), чем в Казахстане (34,6%)¹.

Экономия достигается посредством экономии на ввозном НДС.

4 Способ: разделение товара и международной перевозки

Сам товар облагается НДС, а вот международная перевозка налогом не облагается. Поэтому для компаний очень важно разделить:

- стоимость товара;
- стоимость международной перевозки.

Нулевую ставку НДС российские фирмы (за исключением железнодорожных перевозок) применяют как при ввозе товаров на территорию России, так и при вывозе за рубеж (подп. 2 п. 1 ст. 164 НК). Экспорт по железной дороге также попал под нулевую ставку НДС в соответствии с подпунктом 9 пункта 1 статьи 164 Налогового кодекса.

Экономия достигается посредством экономии на нулевом НДС при международной перевозке.

5 способ: экономия на налогообложении штрафов и пени

Штрафы во внешнеэкономической деятельности являются достаточно распространенным способом обеспечения обязательств, если контрагент не исполняет обязательства.

Датой признания расходов в виде штрафа, пени, неустойки у налогоплательщика, определяющего доходы и расходы методом начисления, является дата признания штрафа организацией.

У организаций, определяющих доходы и расходы кассовым методом, расходы в виде штрафов, пеней и (или) иных санкций в целях налогообложения прибыли признаются после их фактической оплаты (пункт 3 статьи 273 НК РФ).

¹ file:///C:/Users/user/Downloads/analytical_report_2019.pdf

Плательщик неустойки (покупатель), исчисленный с суммы неустойки НДС не вправе принять к вычету. Так как статья 171 НК РФ не предусматривает возможности принятия налогового вычета по НДС по такому основанию.

Согласно пункту 2 статьи 171 НК РФ вычету подлежат суммы налога, предъявленные организации по товарам, работам, услугам, имущественным правам приобретаемых для осуществления операций, признаваемых объектами налогообложения и по товарам (работам, услугам), приобретаемым для перепродажи.

Полученные от покупателя суммы неустоек (штрафов и пеней) расценивать как меру ответственности за просрочку оплаты товаров и услуг и применять к ним положения постановления Президиума ВАС РФ от 05.02.2008 № 11144/07. В соответствии с этим постановлением сумма неустойки, полученная продавцом от покупателя, считается мерой ответственности за несоблюдение сроков договорных обязательств и потому не связана с оплатой реализованных товаров по ст. 162 НК РФ. Следовательно, такая неустойка не подлежит обложению НДС. Позиция Минфина РФ о невключении суммы штрафов в налоговую базу по НДС приведена в письмах от 27.07.2016 № 03-07-11/43854, от 07.10.2015 № 03-07-07/57255.

Экономия осуществляется посредством отсутствия налогообложения НДС штрафных санкций.

6 способ: передача таможенного оформления на аутсорсинг

Держать в штате специалистов по таможенному оформлению могут себе позволить только крупные компании. Конечно, бремя налогов и затрат на штатных специалистов достаточно большое.

Аутсорсинг ВЭД актуален, если экспорт или импорт грузов проводится разово и не носит регулярный характер. Его выгодно использовать небольшим компаниям, которым накладно содержать выделенного специалиста по внешнеэкономической деятельности, у которых штате нет сотрудника надлежащей квалификации, который мог бы совмещать обязанности.

Экономия достигается за счет экономии на персонале и налогов, уплачиваемых за работников.

7 способ: поиск товаров-заменителей

Понятно, что купить швейцарские часы в Китае не возможно, однако в некоторых случаях возможно использование товаров-заменителей. Заменитель - группа товаров и услуг, для которых рост цены на один из них приводит к увеличению спроса на другие, выступающие в качестве заменителей, полных или частичных.

В рамках работы по поиску товаров-заменителей важно правильно организовать выбор товаров. Товары возможно выбрать следующим образом:

- 1. поиск по «сарафанному радио»
- 2. участие в выставках
- 3. участие в тендерах
- 4. поиск в Интернете
- Источники поиска:
- Интернет-каталоги: таких каталогов в сети большое количество, часто существуют отдельные каталоги по регионам страны или отраслям. В Гугле или Яндексе следует набирать следующие запросы: «каталог предприятий», «справочник поставщиков» и так далее. Поиск сайтов поставщиков: в поисковике необходимо набирать «купить название_товара оптом», «поставщики название_товара» и подобные запросы.

• Бизнес-форумы: на форумах часто обсуждают идеи для бизнеса, обмениваются опытом крупные предприниматели и новички, дают ценные советы, такие форумы часто мониторят представители поставщиков, предлагая свои услуги.

Для реализации данного способа экономии на внешнеэкономической деятельности возможно использовать следующий алгоритм:

1. Определяем характеристики товара

Чтобы вам было проще описать характеристики импортного товара, мы вышлем вам опросный лист. Вопросы опросного листа подготовлены с учетом нашего опыта работы с иностранными поставщиками и помогут вам описать товар и компанию. Чем конкретней мы сформулируем задачу – тем выше вероятность успешной работы.

2. Выбор региона поиска

Этот критерий является обязательным. Можно обозначить как конкретную страну, так и группу стран.

3. Анализ возможности осуществления подбора и сложности выполнения задания по поиску иностранных товаров за рубежом

4. Осуществление поиска, составление общего списка поставщиков, подходящих по заданным критериям

Поиск иностранных поставщиков проводится с привлечением агентов компании Интерсолюшен в различных странах, а также с использованием открытых и закрытых баз данных. Обычно специалисты компании "Интерсолюшен" находят несколько поставщиков искомого товара.

5. Проверка надежности поставщика

В случае необходимости возможен также сбор информации о поставщике из сторонних источников с целью проверки его благонадежности и деловой репутации на рынке, а также произвести качественный анализ условий сотрудничества, которые предлагает вам поставщик, и сравнить их с условиями альтернативных контрагентов. Мы рекомендуем проводить проверку на всех этапах работы, особенно перед подписанием первого внешнеэкономического контракта и перечислением средств на счет зарубежного поставщика.

6. Проведение предконтрактных переговоров и подготовка базы для заключения международного контракта

Это один из самых ответственных этапов в работе с поставщиком. Необходимо полное взаимопонимание между всеми сторонами участвующими в заключении внешнеэкономического контракта. Наши специалисты в совершенстве владеющие иностранными языками и постоянно осуществляющие международные поставки помогут вам обсудить и предусмотреть решение всех возможные «трудных моментов» поставки.

8 способ: изучение особенностей законодательства

Многие компании не учитывают особенности использования товаров в Российской Федерации. Например, компания приобрела велорикши, однако не смогла их использовать в рекламных целях, поскольку установлен запрет в правилах дорожного движения на перевозку пассажиров на велосипеде.

Существуют и другие особенности, например, связанные с маркировкой продукции, а также в отношении продукции, которая подлежит сертификации.

Так, к товарам, подлежащим обязательной сертификации, относятся следующие:

- - коляски детские, ходунки (ГОСТ 19245-93), игрушки;

- - щетки зубные для детей (ГОСТ 6388-91);
- - линзы контактные для коррекции зрения (ГОСТ Р ИСО 10993. 1-99);
- - медицинское оборудование;
- - вакцины, анатоксины и токсины, применяемые в медицине;
- - инструменты для ветеринарии;
- - головные уборы меховые (ГОСТ 10325-79);
- - продукция табачной промышленности (ГОСТ 3935-2000);
- - спецодежда;
- - изделия бельевые и одеяла для детей, детская одежда, в том числе

верхняя одежда;

- - изделия чулочно-носочные (ГОСТ 8541-94);
- - плавсредства (лодки, жилеты, катера);
- - сейфы (ГОСТ Р 50862-2005);
- - пиротехника (ГОСТ Р 51270-99), патроны, оружие;
- - узлы, элементы и принадлежности бытовой радиоэлектронной

аппаратуры (ГОСТ Р МЭК 60065-2005);

- иное.

Естественно, когда вы приобретаете подобные товары, их использование они имеют свои особенности, и если вы их не будете учитывать, то столкнетесь со штрафными санкциями, изъятием товара или просто невозможностью использования товара в Российской Федерации. Поэтому до ввоза в Российскую Федерацию импортных товаров необходимо заранее изучить вопрос ввоза товаров.

9 способ: установление твердой цены по контракту

Некоторые компании и предприниматели не устанавливают в договоре твердую цену, в результате цена может кардинально поменяться, увеличиться, а также может быть пересмотрена. Поэтому о цене необходимо договариваться «на берегу».

В договоре возможно прописать следующие способы определения цены:

Цена в контракте может быть установлена:

- за определенную количественную единицу (или за определенное число единиц) товара, обычно применяемых в торговле данным товаром (вес, длина, площадь, объем, штуки, комплекты и т.д.) или в счетных единицах (сотня, дюжина);

- весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (для таких товаров, как руды, концентраты, химикалии и др.);
- весовую единицу в зависимости от колебаний натурального веса, содержания посторонних примесей и влажности;
- единицу товара каждого вида, сорта, марки в отдельности при поставке товара разного качества и ассортимента цена устанавливается;
- при поставке по одному контракту большого числа разных по качественным характеристикам товаров цены на них, как правило, указываются в спецификации, составляющей неотъемлемую часть контракта;
- по позициям на каждую частичную поставку или на отдельные комплектующие части при поставках комплектного оборудования. Цены обычно указываются в приложении к контракту.

Экономия достигается за счет установления твердых цен с невозможностью их пересмотра в сторону увеличения.

Приведем пример установления цены.

Твердая цена	Подвижная цена	Скользящая цена
устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия. Чаще применяется в сделках с немедленной поставкой и с поставкой в течение короткого срока. В сделках, предусматривающих длительные сроки поставки, обычно делается оговорка: «Цена твердая, изменению не подлежит».	зафиксированная при заключении контракта, может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится. При установлении подвижной цены в контракт вносится оговорка, предусматривающая, что, если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в	исчисляется в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, произошедших в период исполнения контракта. Если контрактом предусматриваются частичные поставки, скользящая цена рассчитывается отдельно на каждую поставку.

	контракте. Это – оговорка о повышении и понижении цены.	
--	---	--

Экономия заключается в установлении четкого ценообразования и невозможности пересмотра цены в дальнейшем в сторону увеличения.

10 способ: проверка получателя денежных средств

Представим себе ситуацию: компания нашла в Интернете, заплатила авансовый платеж, но товар не поставили или поставили ненадлежащего качества, а деньги ушли другому получателю, а не компании, с которой велись переговоры. Дополнительно существует риск валютных штрафов.

Чтобы этого не произошло, необходимо дополнительно проводить проверку контрагента.

На стадии проверки контрагента необходимо проверить:

- - регистрацию контрагента в реестре той страны, где он зарегистрирован;
- - информацию о наличии у контрагента сотрудников;
- - информацию о прохождении контрагентом аудита;
- - информацию о рекомендациях.
- При разработке текста контракта не полагайтесь на иностранных коллег.
- Данная стадия состоит из следующих этапов:
- подготовка и оформление коммерческого предложения, смет, сопроводительных документов;
- принятие решения по заключению договора;
- разработка юридической службой текста договора или использование утвержденного формата договора.

Экономия достигается за счет снижения рисков как потери денег, так и валютного регулирования.

В заключение важно отметить, что внешнеэкономическая деятельность предполагает возможность использования различных способов экономии.

Свой бизнес: принципы, которые помогут начинающему предпринимателю добиться успеха

Любой предприниматель, который начинал свой бизнес, сталкивался с трудностями. Нет идеальной ситуации для начала или для продолжения работы. Поэтому очень важны принципы работы, которым нужно следовать.

1 принцип: никогда никогда никогда не сдаваться

Этот принцип сформулировал Уинстон Черчилль в не лучшие для Великобритании времена. Многие страны сдались и капитулировали, но несмотря на количество смертей Великобритания не сдалась. Тяжелые времена прошли, бурно стало развиваться строительство, финансы и промышленность, которая испытывала промышленный бум после войны.

Сегодня после коронавируса многие компании также не выдержали трудных времен и разорились. Но те, кто не сдались, непременно будут испытывать подъем, ведь после трудных времен наступает непременно экономический подъем.

Если говорить о стартапах, то только 10% компаний и предпринимателей переживают двухлетний период, но пережив трудности, и закалившись, они приобретают возможности дальнейшего роста.

Томас Эдисон провел 10 000 экспериментов прежде чем изобрел лампочку накаливания, которая известна во всем мире, и изменила жизнь тысяч людей, подарив им свет, но прежде чем достичь успеха, изобретатель терпел тысячи неудач. Однако сам Томас Эдисон говорил: „Я не терпел поражений. Я просто нашёл

10 000 способов, которые не работают.“ Поэтому если вы хотите вести бизнес, то придется опробовать 10 000 способов, которые не работают, прежде чем найдешь «золотую жилу».

2 принцип: делать то, что знаешь и умеешь

Часто те, кто начинают свой бизнес, начинают с того, что модно или приносит много денег. Но даже самое успешное дело, если ты не знаешь аспекты работы, может привести к убыткам. Например, открытие кафе связано со специальными лицензиями на алкоголь, санитарными требованиями, кроме того, существуют особенности, связанные с работой персонала, кухни, организацией кухни и ценообразованием.

Естественно, возможно пригласить специалистов-экспертов или самому разобраться в тонкостях работы, но всегда будут «подводные камни», ведь чем более неизвестное дело начинает человек, тем больше вероятности допустить ошибки.

А вот если начать то дело, в котором разбираешься, то знаешь все особенности работы, а также риски и ошибки, которые могут возникнуть, если ты в чем-то новичок.

Такой же принцип касается и инвестиций. Если у предпринимателя есть «свободные деньги», то их целесообразно вложить в тот вид деятельности, с которым вы хорошо знакомы. А вот инвестиции в газовые, нефтяные компании, химическое производство могут не принести к желаемым результатам.

Уоррен Баффетт, американский предприниматель, крупнейший в мире и один из наиболее известных инвесторов также придерживается такого принципа инвестирования: „Никогда не инвестируй в бизнес, в котором ничего не понимаешь.“

3 принцип: необходимо детально планировать доходы и расходы

Начинающие предприниматели часто начинают свой бизнес без подробного плана. В лучшем случае ограничиваясь бизнес-планом. Но бизнес-планы, особенно, если он составлен сторонними специалистами, может быть практически не выполним, а показатели доходности в нем могут быть завышены. Кроме того, бизнес-план может не учитывать специфику работы, например, месторасположение торговой точки, особенности продажи отдельных товаров, работ и услуг, уникальность предложения, маркетинг

4 принцип: идти на предпринимательский риск

Некоторые компании и предприниматели оценивают риски и не совершают рискованные действия, пытаются везде найти обоснование и «подстелить соломку», однако само определение предпринимательской деятельности содержит предпринимательский риск.

Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (ст. 2 ГК РФ). Исходя из этого определения, основными признаками предпринимательской деятельности выступают самостоятельность, рисковый характер, направленность на систематическое получение прибыли.

Но понятно, что риски возможно дифференцировать и не допускать больших рисков.

	Падение продаж	Налоговая проверка	Отсутствие операционной прибыли	Текущая кадров
Высокий риск				
Средний риск				

Маленький риск				
----------------	--	--	--	--

Естественно, если мы видим в деятельности риски, их необходимо снижать, то есть прежде чем открывать новое направление, решать какие-то проблемы, нужно проработать детальный план снижения рисков.

5 принцип: прислушиваться к критике

Конечно, все мы допускаем ошибки, и всегда может найтись тот человек, который сделал больше и больше достиг в жизни. И всю жизнь мы сталкиваемся с критикой, нас критикуют родители, друзья, супруги, часто критикуют нас и заслуженно и не заслуженно. Мы можем обижаться, не воспринимать критику, а можем исправить какие методы ведения бизнеса.

Понятно, что в бизнесе важно слушать критику не всех подряд. Если все говорят, что «у вас не получится», это совсем не означает, что нужно опустить руки.

Но тем не менее, критика полезна, иногда критика позволяет скорректировать планы, налогообложение, исправить те ошибки в бизнесе, которые уже возникали у других. В конце концов критика позволяет снизить риски административных штрафов, и даже уголовной ответственности.

Предприниматель Джефф Безос американский предприниматель, основатель и глава интернет-компании Amazon.com, основатель и владелец аэрокосмической компании Blue Origin и владелец издательского дома The Washington Post, высказал идею о том, что „Если вы не желаете слышать критику, пожалуйста, не делайте ничего нового.“

6 принцип: использовать современные технологии

Современные технологии достаточно плотно вошли в нашу жизнь. Если лет 20 назад считалось нормальным рекламировать услуги в газетах или использовать «сарафанное радио», то сейчас практически все используют интернет-технологии,

имеют аккаунты в социальных сетях. Многие состояния сегодня выросли путем интернет-торговли, специальных партнерских программах, таких как программы скидок Биглион и других. Соответственно, нельзя игнорировать технологическое развитие. Даже если у вас производственная сфера, например, производство бетона, то взаимодействие сотрудников, начисление заработной платы, закупки и реализация товаров сегодня осуществляются в электронном виде. Если у вас кафе, то сегодня актуальны интернет-заказы, дистанционная доставка. А коронавирусная инфекция показала необходимость организации работ и услуг на аутсорсинге и в дистанционном формате.

Джек Уэлч американский бизнесмен и писатель сказал, что „Интернет — это viagra большого бизнеса.“ И действительно, мы знаем много примеров, когда бизнес из малого становился глобальным посредством новых технологий

7 принцип: забыть о стабильности

Ма Юнь, более известный как Джек Ма, — китайский предприниматель, основатель и председатель совета директоров компании Alibaba Group. Первый бизнесмен с материкового Китая, чье фото было опубликовано на обложке журнала Forbes высказал следующую мысль: „Когда вы начинаете свой бизнес, это означает, что вы отказываетесь от стабильного дохода, больничных и годовых бонусов.“

Естественно, если вы являетесь наемным работником, то вы можете рассчитывать на 2 СМСки в месяц, две выплаты заработной платы, стабильное положение, больничные и наличие оплачиваемых отпусков. Если речь идет о собственном бизнесе, то часто приходится работать без выходных, несмотря на 1 января, майские праздники, больничные. У предпринимателей час

то нет права заболеть или уехать в отпуск и не отслеживать бизнес-процессы. Конечно, сегодня в Интернете можно встретить ролики о дистанционном предпринимательстве, онлайн-школах, онлайн продажах, но дистанционный бизнес подходит не всем, а без контроля часто начатое дело рассыпается на части. Ролики же об успешном бизнесе и жизни на прекрасных островах часто оказываются или фейком или желанием таких же предпринимателей заработать на тех, кто ищет «сладкой жизни» и бизнеса, который организует себя сам.

8 принцип: клиентоориентированный подход

Многие забывают о том, что «клиент всегда прав», обвиняя самих клиентов и заказчиков в том, что они злоупотребляют своими правами, вечно не довольны, постоянно требуют больше. Но именно клиенты могут научить, каким образом вести бизнес, подсказать, что не так. Конечно, когда клиент доволен, он часто уходит безмолвно, но потом может вернуться и снова обратиться. А вот если клиент не доволен, то от него можно получить и жалобу, и судебный иск, но именно такие клиенты могут указать на проблемы компании, на то, что нужно исправить. Если проблема состоит в качестве, то целесообразно заменить поставщиков или подрядчиков, если проблема состоит в сроках, то важно пересмотреть логистику, могут быть проблемы в закупках, бюджетировании, планировании. И вот хорошие и довольные клиенты никогда не укажут на проблемы, а следовательно, никогда можно не выбраться из тупика. Например, постоянные и довольные клиенты никогда не укажут на проблемы падения спроса, переходу клиентов к конкурентам.

Так, Генри Форд считал, что „Зарплату платит не работодатель — он только распоряжается деньгами. Зарплату платит клиент.“ Поэтому клиентоориентированный подход очень важен для любой компании.

9 принцип: не основывайте бизнес на дружбе и родственных связях

Часто семейные узы и дружественные отношения рушатся в связи с ведением совместного бизнеса. Дело в том, что дружба не одно и то же, что бизнес. Дружба не основывается на финансовых взаимоотношениях, один из друзей может не иметь бизнес-чутья, не обладать знаниями в области финансов. Кроме того, важно помнить, что не все способны быть бизнесменами. Второй проблемой является проблема раздела прибыли и выручки. Часто на этапе становления бизнеса не

закключаются корпоративные соглашения, а в результате, даже небольшие доходы участники общего бизнеса не могут поделить.

Фактически, у участников возникает две основные проблемы:

- мало денег и долги;
- много денег и проблема раздела прибыли.

„Дружба, основанная на бизнесе, лучше, чем бизнес, основанный на дружбе.“

— Джон Рокфеллер американский предприниматель, филантроп, первый долларовый миллиардер в истории человечества 1839 - 1937
Таким образом, друзей лучше заводить друзей в рамках действующего бизнеса, чем вести бизнес со школьными друзьями.

10 принцип: терпение и труд – все перетрут

Многие помнят пословицу: терпение и труд – все перетрут. И действительно, для того, чтобы запустить свой бизнес, часто нужны нечеловеческие и титанические усилия. Мне лично требуется слушать мотивацию, чтобы начать новый день и новое движение к победе. Коронавирус как раз показал, что даже если бизнес успешно работал, то он может пострадать от ограничений, которые вводятся на законодательном уровне. А это означает, что любой вид деятельности и бизнеса может столкнуться с негативными последствиями и проблемами. И это не только внутренние проблемы, но и внешние трудности. Ведь фактически мало кто мог ожидать ограничений, а следовательно, мало кто мог реально подготовиться к пандемии и перестроить бизнес-процессы.

А это означает, что после снятия ограничений требуется еще больше усилий и труда для того, чтобы восстановить работу бизнеса, чтобы выйти на прибыль по итогам года.

„Первая и главная предпосылка успеха в бизнесе — это терпение.“ — Джон Рокфеллер американский предприниматель, филантроп, первый долларовый миллиардер в истории человечества 1839 – 1937.

11 принцип: необходимо уделять особое внимание ценообразованию

Если цены очень высокие, то спрос будет маленьким, если речь идет о небольших наценках, то с учетом кризиса многие компании, уходят в минус и получают убытки. Анализ денежного потока не является необходимым документом для отчетности, поэтому многие предприниматели, особенно на начальном этапе не делают расчеты денежного потока и в итоге сталкиваются с неопределенностью, кассовыми разрывами и отсутствием платежеспособности. Вместе с тем, крупный бизнес уделяет большое внимание ценообразованию. А чтобы стать успешным, необходимо использовать чужой опыт.

„Мы исследовали эластичность цены, и каждый раз результаты заставляли нас делать один вывод: нам необходимо повышать цены. Но мы этого не делаем, так как полагаем – и верим, – что очень низкие цены помогают нам с течением времени заслужить доверие потребителей, и в долгосрочной перспективе это доверие позволяет получить максимальный свободный денежный поток.“ — Джефф Безос

Предприниматель

12 принцип: уделяйте внимание деталям

Мы часто замечаем нитку на одежде или же грязный стол, липкую вилку. То есть все остальное в бизнесе может быть идеально, но вот детали сделают свою «черное дело». Часто покупатели не хотят возвращаться туда, где было не уютно, и их что-то смущало. Поэтому особенно на первоначальном этапе нужно уделять внимание даже мелочам. В среднем и крупном бизнесе описываются бизнес-процессы, составляются чек-листы, проводят контрольные закупки.

Для малого бизнеса нет возможности внедрять сложные процедуры, поэтому целесообразно написать контрольные вопросы, которые могут служить «слабыми местами» в бизнесе и пройти по ним. Конечно, сегодня достаточно много информации в Интернете, и важно изучать чужие «промахи», ведь свои ошибки всегда найдутся.

13 принцип: постоянно обучайтесь и совершенствуйтесь

В Советском союзе был достаточно известный ленинский принцип «учиться, учиться и еще раз учиться». Аналогичные принципы проповедуют бизнесмены по всему миру. „Неважно, насколько вы умны, неважно, насколько всесторонне ваше образование и обширен опыт, — невозможно быть настолько мудрым, чтобы в одиночку сделать бизнес преуспевающим. Смотрите, слушайте и изучайте. Вы не можете знать все. Тот, кто так думает, обречен быть посредственностью.“ — Дональд Трамп 45-й президент США

Таким образом, важно постоянно совершенствоваться, не останавливаться на достигнутом. Но при этом важно правильно выбирать тех, к тому прислушиваться, сегодня в России достаточно много мнимых «экспертов», которые не обладают экспертностью, не имеют соответствующего образования, опыта работы. Считается, что обладание харизмой является достаточным качеством для обучения других бизнесменов, но это не так. Часто бизнес-спикеры получают деньги не за знания, а за передачу эмоций, посредственных выводов другим людям. В результате, и бизнес не построишь и дополнительные знания получить сложно.

14 принцип: работайте в команде

Есть достаточно много пословиц, которые отражают достаточно распространенное мнение о том, что «один в поле не воин». И действительно, нельзя братья за все сразу, нельзя вести несколько участков и брать на себя всю ответственность. Однако именно начинающие предприниматели делают распространенную ошибку и пытаются делать все самостоятельно из экономии.

Но один человек физически не может сделать всю работу. И в итоге, происходит профессиональное выгорание, а некогда любимое дело можно возненавидеть. Поэтому очень важно искать персонал, инвесторов,

единомышленников, которые будут поддерживать вашу бизнес-идею и добросовестно работать.

„Моя бизнес-модель — группа Битлз. Четыре парня контролировали негативные проявления друг друга. Они уравнивали друг друга, и общий итог оказался больше суммы отдельных частей. Вот как я смотрю на бизнес: крупные дела не делаются одним человеком, они совершаются командой.“ — Стив Джобс

15 принцип: правильно проводите совещания

Совещания в российских компаниях проводятся не эффективно, могут часами обсуждаться проблемы бизнеса, заключения договоров, или руководитель даже в нецензурных выражениях может доказывать свою правоту. Но итог все равно один и тот же: как друзья вы не садитесь, а в музыканты не годитесь.

Поэтому совещание необходимо проводить правильно, важно принимать решения, а не искать отговорки в работе. Не нужно ставить заранее неисполнимые задачи,

„Я считаю, что на всякое совещание следует собирать лишь ключевых работников, ответственных за принятие решений. Всем остальным лучше заниматься в это время своими прямыми обязанностями. Если в одной комнате собралось больше трёх или четырёх лиц, принимающих решения, можно быть уверенным, что существенной частью проблемы является именно избыточное число участников её решения.“ — Билл Гейтс американский предприниматель и общественный деятель.

В заключение нужно отметить, что конечно, для каждого предпринимателя и компании действуют свои правила и принципы.

Кредит или лизинг: ЧТО ВЫГОДНЕЕ

Сегодня многие компании потеряли возможность обновлять основные средства, а, следовательно, быть конкурентоспособными на рынке. Многим компаниям пришлось даже воспользоваться кредитованием и субсидированием для выплат заработной платы. Поэтому в отсутствие собственных оборотных средств приходится выбирать, каким образом обновить автопарк, оборудование, сооружения.

Что выбрать: кредит или лизинг?

Кредит и лизинг имеют различную природу. Сравним два вида договоров.

Таблица

Сравнение кредита и лизинга

	<i>Кредит</i>	<i>Лизинг</i>
Особенности договора	Кредит – это денежный займ, который оформляется в виде договора между финансовой организацией и заёмщиком. Деньги выдаются человеку или организации на	Лизинг – это долгосрочная аренда имущества с последующим переходом права собственности. Лизинговая компания является владельцем имущества (обычно это транспорт,

	определённый срок и под процент за пользование. Заёмщик может тратить кредитные средства на своё усмотрение, ни перед кем не отчитываясь за их расходование.	оборудование, недвижимость). Лизингополучатель лишь им пользуется с постепенной выплатой его стоимости. Он должен платить арендную плату до тех пор, пока стоимость не будет погашена полностью.
Особенности платежей	В случае оформления денежного кредита человек несёт финансовые обязательства перед банком, с которым он заключил договор. Процентные ставки достаточно разнообразные в зависимости от выбора кредитной организации (10-30%).	Лизинг предполагает сдачу в аренду на длительный срок. Помимо стоимости имущества в лизинговые платежи включаются прибыль лизинговой компании (от 4-7% удорожания до 16-22%) и её дополнительные расходы.
График платежей	Кредит необходимо выплачивать строго по графику вне зависимости от результата.	График выплат достаточно гибкий. Зачастую первый взнос оплачивается только после того, как предмет аренды начнёт приносить доход.

Следует обратить внимание, что лизинг является фактически разновидностью аренды, но отличается от договора аренды правом выкупа арендованного имущества, имущество после окончания договора переходит в собственность лизингополучателя.

Основные отличия от договора аренды приведены в таблице.

Отличия аренды от лизинга

Критерий	Аренда	Лизинг
Объект сделки	Природные объекты, земельные участки, имущество, которое не теряет свойств при эксплуатации	Природные объекты и участки земли в лизинг оформить невозможно. Допустимые объекты: <ul style="list-style-type: none"> • оборудование; • недвижимость; • транспортные средства; • спец. техника.
Обязанности арендодателя/лизингодателя	Арендодатель предоставляет в пользование объект, которым он владеет	Лизингодатель покупает имущество, а потом передает его в пользование получателю
Арендодатель/Лизингодатель	Обычный гражданин или компания	Только лизинговая компания
Период действия договора	Ограничения не установлены, может составлять от нескольких часов до десятилетий (это также одно из отличий лизинга от проката).	Минимум — 12 месяцев, но не дольше периода, в который имущество можно применять с пользой

Лизинг может также не однороден, имеет разновидности: финансовый, операционный, возвратный лизинг.

Кредиты также могут различаться, так, можно выделить денежные и товарные кредиты.

Однако если посмотреть расчеты лизинговых и кредитных платежей, то расчеты будут приблизительно одинаковыми.

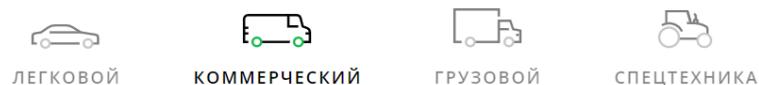
Приведем пример расчета кредитных платежей.

Кредит наличными 5 000 000 рублей на срок до 12 месяцев²

Результаты расчета

- Ставка
7.7%
- Ежемесячный платеж
434 249 Р
- Переплата по кредиту
210 988 Р
- Общая выплата
5 210 988 Р

Рассчитаем по аналогичным условиям лизинг на сумму 5 000 000 рублей на срок до 12 месяцев³.



Укажите параметры:

Стоимость имущества **5 000 000 Р**

270 000 Р 50 000 000 Р

Первоначальный взнос ? **10% / 500 000 Р**

10 % 49 %

Срок договора **12 месяцев**

12 месяцев 60 месяцев

Результаты расчета:

Ежемесячный платеж от:

²

https://www.banki.ru/products/credits/alfabank/calculator/?amount=5000000&credit_id=3272¤cy=RUB&period=365

³ <https://www.sberleasing.ru/kalkulyator-lizinga/>

400 984 Р

Сумма договора лизинга:

5 312 808 Р

Годовое удорожание:

6.26 %

Но для того, чтобы оценить, что лучше: кредит или лизинг необходимо оценить дополнительные льготы и риски.

Дополнительные льготы в отношении кредитов и лизинга

Лизинг имеет достаточно давние льготы, которые не связаны с коронавирусом.

Первым очевидным преимуществом лизинга является ускоренная амортизация. Полное списание основных средств при применении ускоренной амортизации с коэффициентом, например, 3, осуществляется в три раза быстрее. Всё это позволяет существенно сократить сумму и период уплаты налога на имущество при применении метода ускоренной амортизации.

Второй плюс заключается в принятии отдельных нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы субсидирования.

В настоящее время лизинг предусматривает достаточно значительное преимущество, это преимущество состоит в субсидировании государством отдельных видов лизинговых договоров.

Субсидирование лизинга – это частичное возмещение государством из федерального бюджета затрат, связанных с финансовой арендой производственных активов.

Лизинг субсидируется в определенных сферах:

- сельскохозяйственное производство; спортивные организации;
- жилищно-коммунальное хозяйство;
- легкая промышленность; дорожное строительство; другие виды деятельности,
- имеющие важное социально-экономическое значение.

Для получения субсидии необходимо соблюдение ряда условий:

- предмет льготного лизинга – легковые и грузовые автомобили, специальная техника, производственное оборудование и другие основные средства; срок договора – 1–3 года;
- Величина компенсации не должна превышать 10–12,5% стоимости предмета лизинга и ограничивается предельной суммой, устанавливаемой для каждого случая.
- Воспользоваться возможностью субсидирования лизинга в Российской Федерации могут юридические и физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели.

Требования к юридическим лицам предъявляются следующие:

- предприятие действует не менее года; отсутствуют просроченные кредитные обязательства;
- нет задолженностей по налогам и сборам; компания не находится в состоянии банкротства;
- фирма не оштрафована в административном порядке;
- текущая прибыль позволяет оплачивать услугу лизинга; наличие всех необходимых лицензий.

Получить льготу от государства всегда приятно, и как раз лизинг позволяет это сделать.

В качестве примера можно назвать Постановление Правительства РФ от 31 августа 2019 г. N 1135 "Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета акционерному обществу "Росагролизинг", г. Москва, на возмещение недополученных доходов при уплате лизингополучателем лизинговых платежей по договорам финансовой аренды (лизинга), заключенным на льготных (специальных) условиях".

Для получения субсидии потенциальный лизингополучатель должен соответствовать следующим требованиям:

- а) не находиться в процессе реорганизации, ликвидации, банкротства;
- б) являться налоговым резидентом Российской Федерации;
- в) быть зарегистрированным на территории Российской Федерации в соответствии с Федеральным законом "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей";
- г) не иметь неисполненной обязанности по уплате налогов, сборов, страховых взносов, пеней, штрафов, процентов, подлежащих уплате в соответствии с законодательством Российской Федерации о налогах и сборах;

д) являться сельскохозяйственным товаропроизводителем в соответствии с Федеральным законом "О развитии сельского хозяйства";

е) не иметь неисполненных обязательств по заключенным с организацией договорам финансовой аренды (лизинга), просроченных более чем на 30 дней.

Доля договоров финансовой аренды (лизинга), заключаемых на льготных (специальных) условиях с лизингополучателями, относящимися к субъектам малого и среднего предпринимательства в соответствии с Федеральным законом "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", устанавливается в размере не менее 60 процентов общего объема (в стоимостном выражении) договоров финансовой аренды (лизинга), заключаемых на льготных (специальных) условиях с лизингополучателями в соответствующем финансовом году.

Кредитование в отличие от лизинга изначально не предполагало каких-либо специальных льгот.

Однако в связи с коронавирусной инфекцией были приняты специальные меры, направленные именно на поддержку малого и среднего бизнеса путем кредитования.

В частности, возможно получение кредитов на выдачу заработной платы.

Предприятия из пострадавших отраслей, а также социально ориентированные НКО могут получить кредит по формуле: количество сотрудников X МРОТ (12 130 рублей) X 6 месяцев. Конечная ставка для потребителей составит 2%, остальное субсидирует государство. Проценты не надо будет платить ежемесячно, они капитализируются. Срок погашения кредита – 1 апреля 2021 года. Предприятиям, которые сохранят не менее 90% сотрудников, кредит будет списан вместе с процентами – всю сумму выплатит государство. Если в штате останется не менее 80% работников, предприниматель должен будет вернуть только половину ссуды и процентов по ней.

Кредит можно использовать как непосредственно на выплату зарплат, так и на рефинансирование или погашение ранее взятого беспроцентного зарплатного кредита.

Также к мерам поддержки относятся кредиты на выплату заработной платы. Кредитование предприятий из пострадавших отраслей на выплату зарплат сотрудникам будут осуществлять банки при поддержке Центрального Банка. Гарантия по кредиту обеспечивается поручительством ВЭБ (до 75%). Первые шесть месяцев ставка по кредитам – 0%, следующие шесть месяцев ставка определяется

как ключевая ставка Банка России, уменьшенная на 2 п.п. (в настоящее время – 3,5%).

Также предусмотрены кредиты на поддержание оборотных средств и сохранение рабочих мест для системообразующих компаний. Ставка по кредиту будет субсидироваться на размер ставки ЦБ, 50% кредита будет обеспечено госгарантиями.

Для граждан введены кредитные каникулы.

Граждане, имеющие ипотечный или потребительский кредит, могут воспользоваться кредитными каникулами на срок до шести месяцев в случае снижения доходов на 30% и более.

Предоставление кредитных каникул физическим лицам и индивидуальным предпринимателям:

- кредитные каникулы предоставляются на любой срок, но не более шести месяцев;
- заёмщик вправе прервать кредитные каникулы в любой момент;
- заёмщик вправе досрочно вернуть сумму (часть суммы) кредита (займа) без приостановления кредитных каникул;
- на время кредитных каникул заёмщик освобождается от всех платежей по кредиту;
- до окончания кредитных каникул кредитор предоставит заёмщику новый график платежей;
- начисление неустоек, штрафов или пени на период действия кредитных каникул не допускается;
- в период действия кредитных каникул кредитор не вправе обратиться взыскание на предмет залога – получение кредитных каникул не ухудшает кредитную историю.

Таким образом, государство осуществляет поддержку бизнеса посредством кредитования, а не механизмов лизинга.

Но в целом, преимущества лизинговых сделок перед кредитными заключаются в следующем: Процедура оформления лизинга проще. Лизингополучателю не требуется подтверждать свои доходы, собирать много бумаг, искать поручителей или созаемщиков, подпадать под возрастные цензы. Имущество в лизинге остается в собственности у лизингодателя, поэтому учитывать его на балансе, платить за него налоги будет именно он. Лизингополучатель вносит только лизинговые платежи, осуществляет текущее содержание переданного в аренду объекта. Имущество, находящееся в лизинге, не может быть разделено между

супругами при разводе. Собственником этого имущества до полной выплаты средств по договору остается лизингодатель.

Считается, что для организаций лизинг выгоднее с точки зрения упрощения налогообложения.

Какие существуют риски кредита и лизинга?

На практике обычное кредитование денежными средствами является менее рискованным, чем товарные кредиты. Все дело в том, что в отношении товарных кредитов проверяющие органы считают товарные кредиты реализацией, а возврат товара в случае невозможности исполнить кредитные обязательства – обратной реализацией.

Товарный кредит – это заемное обязательство, согласно которому одна сторона (кредитор) обязуется предоставить другой стороне (заемщику) товары, определенные родовыми признаками.

Кроме того, возникают споры в отношении признания доходов. В соответствии с **п. 12 ст. 270 НК РФ** передача имущества по договору товарного кредита не признается у кредитора расходом, а согласно **пп. 10 п. 1 ст. 251 НК РФ** получение вещей по договору товарного кредита не признается у заемщика доходом (аналогично и при возврате кредита). На налоговую базу по прибыли влияют только проценты за пользование заемным имуществом. У кредитора они включаются в состав внереализационных доходов. При этом заемщику необходимо помнить про ограничение, установленное **ст. 269 НК РФ**: проценты включаются в состав расходов только в пределах установленных нормативов, то есть если они существенно не отклоняются от среднего уровня процентов, взимаемых по товарным кредитам, выданным на сопоставимых условиях в том же квартале. При отсутствии таковых (или по желанию организации) предельная величина процентов, признаваемых расходом, принимается равной величине ставки рефинансирования Банка России.

Если говорить о лизинге, то в отношении лизинга наибольшие риски представляет возвратный лизинг. Дело в том, что лизинг имеет определенные особенности, предмет лизинга или переходит лизингополучателю или остается у лизингодателя. Переход или возврат предмета лизинга также может трактоваться

проверяющими как реализация, а следовательно, эта операция может повлечь доначисление НДС и налога на прибыль.

Также с точки зрения проверяемых операций можно назвать операции, связанные с уступкой долга, отступным или прощением долга. В качестве примера риска в судебной практике можно назвать Постановление от 12 июля 2019 г. по делу № А40-124607/2014 (Арбитражный суд Московского округа (ФАС МО)). Сегодня возникают дополнительные риски, связанные с кризисной ситуацией. Это риски признания сделки недействительной. Согласно нормам Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» сделки, совершенные должником или другими лицами за счет должника, могут быть признаны недействительными в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, а также по основаниям и в порядке, которые указаны в законе о банкротстве. Согласно п. 1 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 23.12.2010 № 63 под сделками, которые могут оспариваться по правилам главы III.1 Закона о банкротстве, понимаются, в том числе действия, являющиеся исполнением гражданско-правовых обязательств, в частности наличный или безналичный платеж должником денежного долга кредитор, передача должником иного имущества в собственность кредитора или иные действия, направленные на прекращение обязательств (заявление о зачете, соглашение о новации, предоставление отступного и т.п.). То есть любая новация, отступное по кредитному договору или по договору лизинга фактически могут быть признаны недействительными сделками.

Здесь важно учитывать равноценность самой сделки и прекращаемого обязательства. Неравноценным встречным исполнением обязательств будет признаваться, в частности, любая передача имущества или иное исполнение обязательств, если рыночная стоимость переданного должником имущества или осуществленного им иного исполнения обязательств существенно превышает стоимость полученного встречного исполнения обязательств, определенную с учетом условий и обстоятельств такого встречного исполнения обязательств.

Такие сделки дополнительно вызывают риски в части налогообложения.

С точки зрения налоговой службы, эти действия могут свидетельствовать о стремлении к минимизации фискальных обязательств. Иными словами, возвратного лизингополучателя представители ФНС могут заподозрить в уклонении от уплаты налогов.

Сделка тем более вызовет подозрения, если подобная сделка совершена незадолго до введения процедуры банкротства или сделка была осуществлена со взаимозависимыми лицам, что достаточно часто в группах компаний.

Претензии налоговиков базируются на том, что компании, участвующие в договоре возвратного лизинга, взаимозависимы. Кроме того, вызовут претензии налоговиков факты того, что фактических денежных расчетов между сторонами не было. И самое главное: имущество было передано в лизинг по стоимости ниже цены приобретения.

Рекомендации по снижению рисков кредитования и лизинга

Первая рекомендация состоит в том, что вне зависимости от прекрасных условий кредитования и лизинга, важно учитывать скрытые комиссии, которые банки и лизинговые компании включают в договор или заключают отдельные соглашения. Это могут быть договоры страхования от потери работы, страхования здоровья, потери трудоспособности, страхования от банкротства или дебиторской задолженности.

Страхование имущества, передаваемого в лизинг — обязательное условие договора. Лизингодатель может взять на себя эту обязанность, но в этом случае расходы все равно лягут на плечи лизингополучателя. Аналогичным образом ситуация складывается с кредитованием, поэтому необходимо заранее просчитывать расходы на кредитование.

Также важно обратить внимание на порядок расчета лизингового платежа. Он может быть сезонным, равномерным (аннуитетным) или нисходящим. Иногда согласовывают и вовсе индивидуальный график. В любом случае надо обратить на него особое внимание. Нередко компании выводят НДС за график, начисляя его уже отдельно. Таким образом, увеличение лизинговых платежей на сумму НДС может быть существенным.

Если предметом лизинга или предметом кредитования является имущество, которое подлежит государственной регистрации, то обязанность постановки на учет возлагают на лизингополучателя или заемщика. Лизингодатель или кредитор может также взять на себя эту функцию, но не бесплатно, а за отдельную и немалую плату. Например, регистрация автомобиля в ГИБДД может обойтись в 10 — 20 тысяч рублей. Но важно помнить, что это также дополнительные расходы, которых можно избежать.

Вторая рекомендация состоит в экономической целесообразности заключения подобных договоров.

Естественно, как и любая сделка договор лизинга или возвратного лизинга должен быть продуман и экономически обоснован.

Например, важно предусмотреть меры, которые позволяют уберечь от необоснованного обогащения.

1. При согласовании лизинговых платежей необходимо перепроверить размер самих платежей и процентов.

2. Положениями пункта 2 статьи 1107 Гражданского кодекса РФ установлено, что на сумму неосновательного денежного обогащения подлежат начислению проценты за пользование чужими средствами (статья 395) с того времени, когда приобретатель узнал или должен был узнать о неосновательности получения или сбережения денежных средств.

Согласно ч. 1 ст. 395 ГК РФ за пользование чужими денежными средствами вследствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате либо неосновательного получения или сбережения за счет другого лица подлежат уплате проценты на сумму этих средств.

В случае возникновения споров возможно возместить не только сумму необоснованного обогащения, но и издержки. Согласно п.10 Постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 21.01.2016 №1 «О некоторых вопросах применения законодательства о возмещении издержек, связанных с рассмотрением дела» лицо, заявляющее о взыскании судебных издержек, должно доказать факт их несения, а также связь между понесенными указанным лицом издержками и делом, рассматриваемым в суде с его участием. Недоказанность данных обстоятельств является основанием для отказа в возмещении судебных издержек

Экономическое обоснование требуется и в случае кредитования или получения займов от взаимозависимых лиц. Прежде всего в отношении взаимозависимых лиц недопустимы беспроцентные заимствования. Если у заимодавца есть полученные кредиты или займы, по которым он платит проценты, то налоговые органы могут посчитать неправомерным принимать в расходы такие проценты, так как средства полученного кредита пошли на выдачу беспроцентного займа. И есть достаточно много примеров из судебной практики, которые свидетельствуют о доначислении налогов по беспроцентным займам (постановление АС Северо-Западного округа от 01.07.2015 № Ф07-3688/15). Но справедливости ради нужно отметить, что риски возникнут только в отношении

взаимозависимых лиц, если вы нашли льготное кредитование с нулевой ставкой, то рисков не будет. Об этом говорят и контролирующие органы. Для независимых лиц НК РФ не содержит норм, обязывающих начислять абстрактный доход по беспроцентным займам между юридическими лицами, поэтому проблем у дающего заем быть не должно (письмо Минфина РФ от 11.08.2011 № 03-03-06/2/120).

Третья рекомендация состоит в рассмотрении дополнительных пунктов договоров, связанных с изъятием предметов лизинга или товарного кредита. В некоторых случаях может сложиться ситуация, когда компания достаточно долгое время платила исправно и исполняла свои обязательства, но в результате просрочки и невозможности выполнения обязательств, компания сталкивается с отчуждением имущества. В итоге, компания теряет и деньги и имущества. В качестве распространенного примера можно назвать авиакомпании, которые могут столкнуться с банкротством в связи с неисполнению лизинговых обязательств.

В целом компании и предприниматели могут рассматривать и кредит и лизинг в качестве достаточно эффективных способов обновления основных средств. Но всегда нужно оценить и риски и скрытые платежи, которые могут привести к удорожанию данных механизмов.

Глобальный экспорт и налоги после пандемии

Пандемия не просто привела к изоляции населения и бизнеса, закрытию границ, но и глобальным изменениям во внешнеэкономической деятельности, экспортно-импортных операциях и налогообложении. Причем в налогообложении были приняты глобальные поправки, которые коснулись и налога на доходы физических лиц, и страховых взносов, и отсрочек по уплате налогов. Но вот НДС и таможенные пошлины не изменились. Вместе с тем, прежние показатели экспорта еще долго не вернутся в прежнее русло. А экспортеры нуждаются в поддержке.

Глобальный экспорт после пандемии

В настоящее время экспорт по всему миру испытывает серьезные трудности, что связано с тем, что границы многих стран закрыты, а международное сообщение восстановлено не полностью. Объем глобальной торговли в этом году сократится на 12%, что сопоставимо со спадом, который наблюдался во время мирового финансового кризиса в 2008–2009 годах. Но это только предварительные данные, которые не учитывают вариант повторной изоляции и ограничений в случае повторения коронавируса.

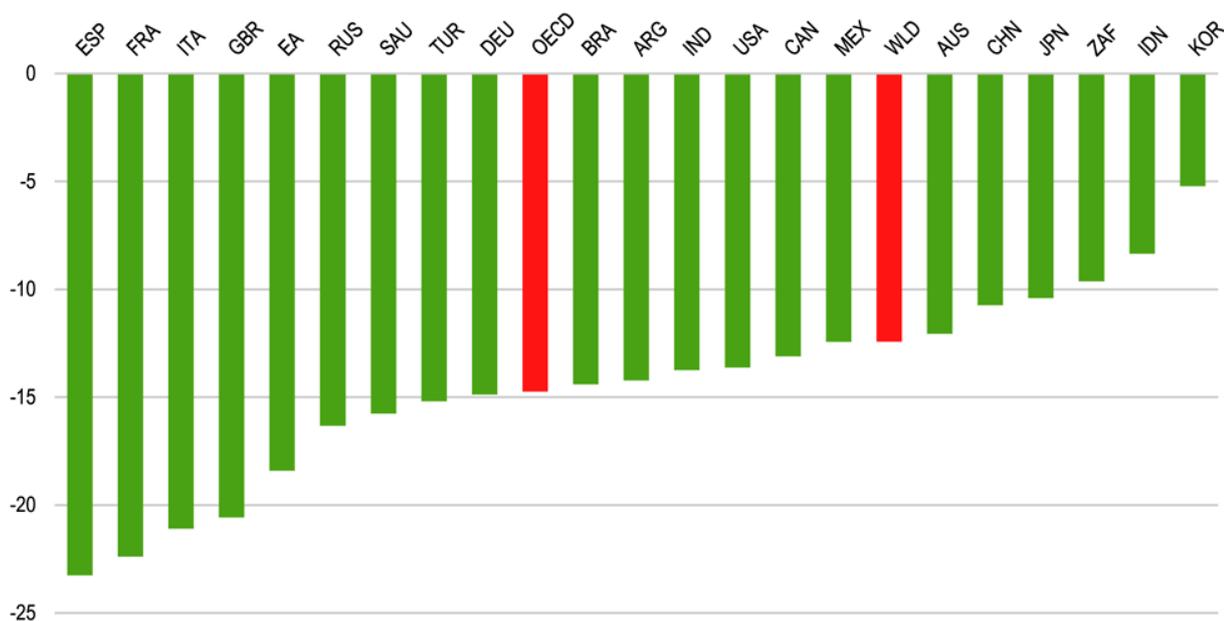
На диаграмме возможно увидеть падение производства, а следовательно, и падение экспорта во всех странах мира.

Диаграмма

Беспрецедентный коллапс производства в первой половине 2020 года⁴

⁴ <http://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-and-international-trade-issues-and-actions-494da2fa/>

Прогнозируемое изменение ВВП в постоянных ценах в период с четвертого квартала 2019 года по второй квартал 2020 года (в процентах)



При этом снижение экспорта в России наблюдается еще в большем объеме. В январе-мае 2020 г. внешнеторговый оборот России составил, по данным Банка России,

224,0 млрд долларов США (83,2% к январю-маю 2019 г.), в том числе экспорт – 133,0 млрд долларов (77,5%), импорт – 91,0 млрд долларов (93,2%). Сальдо торгового баланса оставалось положительным, 42,0 млрд долларов США (в январе-мае 2019 г. – положительное, 74,0 млрд долларов).

Такое снижение продиктовано структурой экспорта. Структура нашего экспорта по прежнему ориентирована на экспорт энергоносителей⁵.

Таблица

Структура экспорта

Январь-май 2020 г.	в % к			млн долларов США	в % к		
	январю- маю 2019 г.	итогу	к		апрелю 2020 г.	январю- маю 2018 г.	итогу
Экспорт	134977	77,6	100	20898	86,6	98,7	100

⁵ [https://nangs.org/analytics/rosstat-o-sostoyanii-vneshnej-torgovli#:~:text=%D0%92%20%D1%8F%D0%BD%D0%B2%D0%B0%D1%80%D0%B5%2D%D0%BC%D0%B0%D0%B5%2020%20%D0%B3,%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%BB%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B2%20\(93%2C2%25\).](https://nangs.org/analytics/rosstat-o-sostoyanii-vneshnej-torgovli#:~:text=%D0%92%20%D1%8F%D0%BD%D0%B2%D0%B0%D1%80%D0%B5%2D%D0%BC%D0%B0%D0%B5%2020%20%D0%B3,%D0%B4%D0%BE%D0%BB%D0%BB%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B2%20(93%2C2%25).)

Январь-май 2020 г.	В том числе			Справочно					
	млн долларов США	в % к январю- маю 2019 г.	к % итогу	млн долларов США	в % к апрелю 2020 г.	к % итогу	млн долларов США	в % к январю- маю 2018 г.	к % итогу
из него:									
топливно- энергетические товары	75707	66,3		56,1	9650	90,3		101,0	65,6
из них:									
нефть сырая, включая газовый конденсат	33677	67,4		25,0	3604	81,0		99,8	28,7
природный газ природный	9687	47,4		7,2	1123	85,1		101,0	11,8
металлы и изделия из них	13005	80,3		9,6	2498	100,0		87,6	9,3

Таким образом, можно наблюдать серьезный спад в экспортных операциях. Понятно, что многие компании-экспортеры рассчитывают на поддержку.

Какие существуют проблемы в поддержке компаний-экспортеров?

Если мы посмотрим на перечень отраслей, которые подлежат поддержке государством, не попали компании, ориентированные на экспорт. Нет специальной поддержки в отношении рассрочки по налогам для компаний-экспортеров.

Российский экспортный центр (РЭЦ) не пересматривал объем поддержки экспортеров, выделенный на 2020 год, из-за коронавирусной инфекции и борьбы с ее распространением.

То есть экспортеры, которые прямо пострадали ввиду закрытия границ, не могут фактически рассчитывать на специализированные меры поддержки.

Необходимо отметить, что экспорт в России и так развивается односторонне. И для этого достаточно много причин: неконкурентоспособность товаров российского производства по сравнению с китайскими производителями, достаточно большая цепочка посредников, которая увеличивает добавленную стоимость товаров, вывозимых на экспорт и другие проблемы российских производителей.

Также в настоящее время в связи с пандемией у некоторых компаний-экспортеров возникли проблемы в части обоснования применения нулевой ставки по экспорту. Напомним, что подтверждающие документы никто не отменял. При реализации товаров, вывезенных в таможенной процедуре экспорта, налогообложение НДС производится по налоговой ставке 0 процентов при условии представления в налоговый орган документов,

предусмотренных статьей 165 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – Налоговый кодекс). Это положение установлено нормой подпункта 1 пункта 1 статьи 164 Налогового кодекса. К необходимым документам относятся следующие:

- контракт (его копия) налогоплательщика с иностранным лицом на поставку товара за пределы таможенной территории Таможенного союза;
- таможенная декларация (ее копия) с отметками российского таможенного органа, осуществившего выпуск товаров в процедуре экспорта, и российского таможенного органа места убытия, через который товар был вывезен с территории Российской Федерации.

копии транспортных, товаросопроводительных и (или) иных документов с отметками таможенных органов мест убытия, подтверждающих вывоз товаров за пределы территории Российской Федерации с учетом особенностей, предусмотренных подпунктом 4 пункта 1 статьи 165 Налогового кодекса.

При экспорте в Белоруссию, Казахстан, Армению нулевой НДС подтверждается:

1. Договором, по которому покупатель из страны ЕАЭС импортирует продукцию.
2. Заявлением о ввозе товаров и уплате косвенных налогов от покупателя.
3. Транспортными или товаросопроводительными документами (рекомендована товарно-транспортная накладная ТТН).

Документы, подтверждающие обоснованность применения нулевой ставки НДС, представляются в срок не позднее 180 календарных дней, считая с даты помещения товаров под таможенную процедуру экспорта.

Если по истечении 180 календарных дней налогоплательщик не представил указанные документы (их копии), операции по реализации товаров на экспорт подлежат налогообложению по повышенным налоговым ставкам в 10 и 20 процентов соответственно.

Но понятно, что даже экспортеры, вывозившие товары в марте месяце не всегда могут своевременно представить в налоговую документы в связи с вынужденным разрывом связей с контрагент.

Возникают и косвенные проблемы. Например, сейчас физически невозможно директору выехать за рубеж, чтобы открыть счет в зарубежном банке, что затрудняет осуществление расчетов.

Кроме того, очевидно, что для экспортеров принятые решения о пересмотре налоговых соглашений также негативно отразится на экспортном климате.

Какими мерами поддержки могут воспользоваться экспортеры?

В рамках антикризисных мер предложено в 2020 году предусмотреть возможность выдачи льготных кредитов организациям на финансирование оборотного капитала в рамках имеющегося экспортного контракта.

Также предусмотрено льготное кредитование по ставке 8,5%.

Антикризисные условия получения поддержки предусматривают следующие условия:

- Упрощены требования к заёмщику. Из обязательных условий исключены пункты об отсутствии задолженности по налогам, сборам и заработной плате, отсутствии просроченных платежей по кредитным договорам на срок свыше 30 дней.
- Отменены требования по максимальному суммарному объёму кредитных соглашений на рефинансирование.
- Появилась возможность рефинансировать кредитные соглашения на оборотные цели (ранее – только инвестиционные кредиты).
- Расширен доступ к кредитам. Получать их теперь смогут микропредприятия в сфере торговли, реализующие подакцизные товары (для микропредприятий, заключивших кредитные соглашения на оборотные цели в 2020 году, – на срок не более 2 лет).

Регионы самостоятельно предусматривают меры поддержки. Например, в Москве установлены следующие меры поддержки.

Субсидии по экспорту смогут получить субъекты малого и среднего бизнеса, зарегистрированные в столице не менее чем за полгода до подачи заявки.

Представителям малого и среднего бизнеса возместят затраты на экспорт результатов интеллектуального труда, а также на разработку дизайна и интерфейса в ИТ-сфере, подготовку технической, тендерной, конкурсной документации и лицензионных соглашений, дублирование аудиовизуальной продукции и других операций, которые нужны для выхода товара или услуги на международный рынок.

Кроме того, учрежден грант в размере 10 процентов от выполнения экспортного контракта. Грант не может превышать 10 миллионов рублей или 50 процентов от объема налогов, уплаченных в городской бюджет. Его размер будет зависеть от выручки, которую получит компания благодаря продаже своих товаров за границу.

В отношении налогообложения рассчитывать на отсрочку по налогам могут только пострадавшие отрасли или системообразующие компании. Но при этом вводится мораторий на применение налоговых санкций за непредставление документов, срок представления которых приходится на период с 1 марта 2020 года по 1 июня 2020 года.

В целом, можно ожидать продления моратория на проверки, но это связано с тем, что исполнение международных контрактов и сделок признается форс-мажором, следовательно, для целей банковского и налогового контроля компании могут представить доказательства, которые будут свидетельствовать о невозможности исполнения своих экспортных обязательств. При этом возможность получения вычета по НДС в отношении закупаемых материалов, товаров и оборудования у компании не исчезает.

Однако важно отметить, что отсутствие ответственности в части налогообложения и валютного законодательства не имеет безусловный характер. Неисполнение нерезидентом

своих обязательств по поставке (оплате) товаров или невозвращению ранее уплаченных ему денежных средств в виде авансовых платежей по заключенному между ним и резидентом внешнеторговому договору (контракту) по причине форс-мажорных обстоятельств, обусловленных в том числе мерами, принимаемыми правительствами иностранных государств по борьбе с распространением коронавирусной инфекции (COVID-19), может свидетельствовать об отсутствии вины резидента в совершении административных правонарушений по частям 4, 5 статьи 15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях.

В соответствии со статьей 26.2 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях доказательствами по делу об административном правонарушении являются любые фактические данные, на основании которых судья, орган, должностное лицо, в производстве которых находится дело, устанавливают наличие или отсутствие события административного правонарушения, виновность лица, привлекаемого к административной ответственности, а также иные обстоятельства, имеющие значение для правильного разрешения дела. При этом резидент вправе представить любые доказательства, свидетельствующие об отсутствии в его действиях вины, в том числе доказательства принятия им всех зависящих мер по соблюдению требований валютного законодательства Российской Федерации.

Вопрос о привлечении резидента к ответственности решается в каждом конкретном случае отдельно с учетом всех обстоятельств по делу (статья 26.11 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях) (Информационное письмо Минфина России "Информирование участников внешнеэкономической деятельности в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID 2019) о необходимых действиях для непривлечения резидентов к административной ответственности в случае неисполнения нерезидентами - иностранными контрагентами сроков поставки (оплаты) товаров по внешнеторговым договорам (контрактам), заключенным между резидентами и нерезидентами, или невозвращения нерезидентами ранее уплаченных им резидентами денежных средств в виде авансовых платежей").

Однако в целом можно констатировать, что меры поддержки в части налогообложения не достаточны.

Какие существуют особенности налогообложения экспорта?

Налоги могут не уплачиваться по необлагаемым операциям, а также в случае применения налоговых льгот.

Согласно положениям Протокола при экспорте товаров применяется нулевая ставка налога на добавленную стоимость при представлении в налоговый орган одновременно с налоговой декларацией документов (их копий), предусмотренных пунктом 4 Протокола, в том числе договора (контракта), заключенного с налогоплательщиком другого государства - члена ЕАЭС, и заявления о ввозе товаров и уплате косвенных налогов с отметкой налогового органа государства - члена ЕАЭС, на территорию которого импортированы товары.

При этом в соответствии с пунктом 6 статьи 72 Договора налог на добавленную стоимость не взимается при импорте на территорию государства - члена ЕАЭС товаров, которые ввозятся на территорию этого государства-члена физическими лицами не в целях предпринимательской деятельности.

Таким образом, на основании положений Договора и Протокола при реализации физическим лицам товаров, предназначенных для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, в том числе на основании посреднического договора, нулевая ставка налога на добавленную стоимость не применяется.

В связи с изложенным операции по реализации налогоплательщиками одного государства - члена ЕАЭС физическим лицам, являющимся гражданами другого государства - члена ЕАЭС, товаров для личного, семейного и домашнего использования подлежат налогообложению налогом на добавленную стоимость в порядке и с применением ставок налога, предусмотренных налоговым законодательством государства - члена ЕАЭС, с территории которого экспортируются товары (Письмо Минфина России от 20.05.2019 № 03-07-13/1/35971).

К особенностям регулирования экспортных операций на современном этапе можно отнести также введение заградительных мер. К таким мерам также относится Решение Коллегии ЕЭК № 41 «О внесении изменений в Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 21 апреля 2015 г. № 30 «О мерах нетарифного регулирования». Данное решение запрещает вывоз средств индивидуальной защиты, средств индивидуальной защиты, дезинфицирующих средств и некоторых других медицинских товаров, перечисленных в этом Решении, до 30 сентября 2020 года.

Какие существуют перспективы развития экспорта после пандемии?

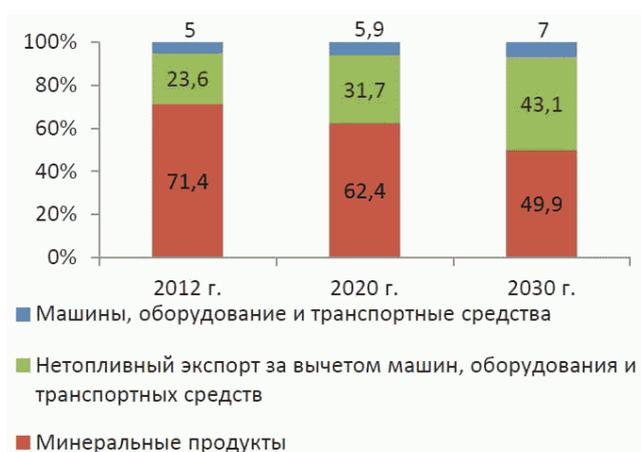
Изначально существовало три прогноза развития экспорта. Они предусматривались в официальном документе, которые так и называется: "Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года" (разработан Минэкономразвития России)».

Однако прогноз долгосрочного социально-экономического развития не учитывал форс-мажорные обстоятельства, к которым в настоящее время относят пандемию коронавируса.

В этой связи скорее всего можно ожидать реализацию именно консервативного сценария.

Диаграмма

Структура экспорта в консервативном сценарии, %



Реализация консервативного сценария развития предполагает доминирование сырьевого сектора в экономике. Это связано с сохранением традиционной роли поставщика первичных энергоресурсов и сырья низкой степени переработки, что не позволяет поднять физические темпы роста экспорта выше 2,4% в год в 2016 - 2030 гг. Доля машин и оборудования в структуре экспорта составит к 2020 году около 6%, тогда как топливно-энергетических товаров не опустится ниже 58%, к 2030 году доли составят 7% и 47% соответственно.

В прогнозе также учитывался инновационный сценарий. Сценарий инновационного развития предполагает альтернативный тип участия в международном разделении труда, основанный на диверсификации. К 2030 году структура экспорта значительно изменится в пользу товаров более высокой степени переработки. На фоне стабилизации экспорта топливно-энергетических товаров динамика экспорта начнет все в большей степени опираться на расширяющийся экспорт несырьевой продукции, динамика которого будет составлять в среднем около 8% в год в 2016 - 2030 годах. В структуре экспорта товаров

ожидается увеличение доли машин и оборудования, химической продукции, продовольствия при снижении доли энергоносителей до уровня 38,8% в 2030 году.

Однако такой сценарий вряд ли будет состоятельным в связи с тем, что для его реализации необходимо оживление экономики в целом, а коронавирус принес экономический спад для целого ряда отраслей.

Также маловероятен форсифицированный сценарий. В форсированном сценарии происходит существенное расширение экспорта продукции высокой степени переработки. Экспорт нетопливных товаров растет в период 2016 - 2030 гг. в среднем на 9% в год против роста на 8% в год в инновационном сценарии. Экспорт машин и оборудования увеличивается к 2030 году в 8 раз, до 205 млрд. долларов США, что в сопоставимых ценах приблизительно соответствует сегодняшнему экспорту машиностроительной продукции Тайваня. За этим стоит существенная модернизация производства и усиление мер поддержки экспортеров и продвижения товаров на внешних рынках.

Причины того, что форсифицированный сценарий также не оправдал себя кроются в недостаточности мер поддержки экспортеров.

Какие меры поддержки экспорта применяются в других странах?

Прежде всего важно отметить, что в рамках Евросоюза страны более свободны в ведении внешней торговли и поэтому находятся в более выигрышном положении. Кроме того, предусматриваются дополнительные меры поддержки, в том числе в части налогообложения НДС.

В целом, европейские меры поддержки для экспортеров носят более комплексный характер. Например, в Дании установлен следующий пакет мер поддержки:

- компенсация заработной платы;
- гранты на покрытие постоянных затрат;
- гарантированные кредиты для крупного бизнеса;
- гарантированные кредиты для малого и среднего бизнеса;
- перестрахование и банковские гарантии, выдаваемые Экспортно-кредитным агентством;
- перенос сроков отчетности и уплаты налогов, в том числе НДС.

Вместе с тем, наблюдаются и негативные последствия для экспорта, в частности, связанные с брекзитом и отделением Великобритании от Евросоюза. В январе 2020 года начался переходный период выхода Великобритании из ЕС, который закончится 31 декабря. Этот период, в том числе означает новые правила для экспортеров.

Больше всего от сокращения экспорта пострадал Китай, так его ВВП в первом квартале сократился на 6,8% по сравнению с прошлым годом. Экспорт во время изоляции страны от коронавируса упал почти на 16% в стоимостном выражении, демонстрируя прямое

влияние на глобальную цепочку поставок. Конечно, возможно строить догадки, связанные с торговыми войнами с США, но тем не менее, для страны Восходящего солнца эти показатели являются не утешительными. Снизить негативные последствия возможно путем кооперации с другими странами и принятия налоговых мер. Так, Малайзия, Таиланд и Вьетнам используют общие налоговые льготы и другие финансовые стимулы для привлечения иностранных инвестиций.

На международном уровне даются определенные рекомендации для поддержки экспорта. Организация экономического сотрудничества рекомендует принять пакеты мер поддержки, связанные с кредитованием через центральные банки, а также налогово-бюджетной политикой. Такие меры должны иметь долгосрочный и комплексный характер. Меры позволят снизить эскалацию напряженности на международных рынках. Кроме того, по мнению ОЭСР, для поддержания торговых потоков необходимо развивать сотрудничество и доверие, а также снизить ограничения в поставках продукции и товаров первой необходимости. В целом, должны отсутствовать экспортные и импортные ограничения на поставку товаров для обеспечения здоровья граждан.

Какие негативные последствия для экспорта и налогов можно увидеть за рубежом?

Можно констатировать, что падение экспорта может обернуться еще большими торговыми войнами между странами. С учетом затяжного процесса открытия границ многим компаниям придется перестраивать свои торговые цепочки продаж.

Но и тут можно увидеть «подводные камни». И связаны такие «подводные камни» с доначислением налогов в связи с трансфертным ценообразованием. Сегодня большинство стран приняли законы о трансфертном ценообразовании, контролируемых иностранных компаниях и раскрывают информацию о сделках путем межбанковского обмена. Основой для такого обмена информацией являются соглашения о раскрытии информации.

Реструктуризация цепочек поставок напрямую повлияет на трансфертное ценообразование. Напряженность в мировой торговле может повлечь непреднамеренные ошибки в и без того сложной практике применения трансфертных цен. Ключевые стратегии управления трансформацией цепочки поставок - например, принятие принципов первой продажи, изменение страны происхождения и создание новых дочерних компаний - будут иметь прямое влияние на трансфертное ценообразование. А следовательно, увеличится количество налоговых споров, которые непосредственно связаны с трансфертными ценами.

Понятно, что международные группы компаний, а также экспортеры сегодня озадачены сохранением денежных средств в более безопасных юрисдикциях. А вот на международном уровне ведется поиск путей, каким образом пресекать риски вывода денежных средств в безопасные оффшорные гавани. В феврале 2020 года ОЭСР опубликовала рекомендации по трансфертному ценообразованию в отношении внутригрупповых финансовых операций. В марте 2020 года в России, в свою очередь, было заявлено о пересмотре соглашений об избежании двойного налогообложения в части увеличения налоговых ставок, что также не будет способствовать увеличению экспортных потоков.

К основным рискам экспортеров в сфере налогообложения за рубежом можно также отнести расширение обмена информацией между налоговыми органами, публикация информации в СМИ и отсутствие централизованных и понятных правил контроля за международными компаниями-экспортерами.

Существуют и другие косвенные, но достаточно негативные последствия пандемии. Так, отмена пассажирских рейсов, связанных с запретом на поездки, ограничила доступность грузовых авиаперевозок, в то время как срочная доставка товаров первой необходимости увеличила спрос, и это, в свою очередь, привело к увеличению цен на грузовые авиаперевозки. Сроки доставки также увеличились. Это имеет значение для некоторых медикаментов, требующих доставки в определенные сроки, а также продуктов питания. Более 50 стран изменили протоколы портов, начиная от закрытия портов и карантинных мер до дополнительных требований к документации и проверок, что также увеличивает себестоимость экспортируемой продукции. Ведь у экспортера появились новые обязанности, требуются дополнительные средства для обеспечения требований карантинных мероприятий. Увеличились расходы не только на сами перевозки, но и на дополнительные меры защиты рабочих, проведение медосмотров и других мероприятий.

Ограничения на мобильность людей и изоляция влияют на различные торговые процессы, от физических проверок товаров до сертификации продукции.

Все это увеличивает время и затраты на международную торговлю товарами.

Структура экспорта очень не стабильна и постоянно меняется. Тенденции к изменению структуры экспорта можно показать на достаточно простом примере с Китаем. В начале пандемии Китай был основным производителем защитных масок. Однако в январе производимых масок стало недостаточно для удовлетворения спроса. В результате, Китай прекратил экспорт масок и импортировал 56 миллионов масок в первую неделю января; маски также были подарены Китаю некоторыми странами. В разгар коронавируса спрос на маски в Китае оценивался в 240 миллионов масок в день (что более чем в десять раз превышает производственные мощности). Но Китай увеличил производство примерно с 20 миллионов масок в день до 116 миллионов в день в конце февраля и стал экспортировать маски в другие страны.

Таким образом, в отношении ряда товаров структура экспорта и импорта меняется не с учетом годового оборота, а с учетом сегодняшней ситуации ежемесячно.

В целом, можно констатировать, что экспорт после пандемии и налоги не будут прежними ни в России ни за рубежом. Появятся как новые меры поддержки, так и новые вызовы международным компаниям-экспортерам. При этом пока можно говорить, что в России без реальной поддержки экспортеров возможна реализация только консервативного сценария развития экспорта.

Сколько продлятся налоговые льготы?

С целью поддержки предпринимательства Правительство разработало ряд экстренных мер, направленных на снижение для компаний экономической нагрузки, в том числе налоговой. Льготы для бизнеса в связи с коронавирусом призваны смягчить ухудшающееся положение организаций и ИП. Новые законы уже опубликованы и вступили в силу.

Ставки по страховым взносам для организаций и ИП (внесенных в реестр МСП) составят:

1. на обязательное пенсионное страхование – 22 % (если выплата меньше МРОТ), - в пределах лимита или свыше – 10 % вместо 22 %;
2. на обязательное медицинское страхование – 5 % вместо 5,1%;
3. взносы в ФСС (по нетрудоспособности и материнству) не уплачиваются.

Федеральный закон РФ от 08.06.2020 № 172-ФЗ освобождает пострадавший бизнес от налогов за второй квартал этого года и вносит некоторые поправки в НК.

Статьей 2 Закона № 172-ФЗ предусмотрено освобождение от исполнения обязанности по уплате ряда налогов и авансовых платежей для:

1. организаций, относящихся к субъектам малого и среднего предпринимательства, чей основной вид деятельности, указанный в ЕГРЮЛ на 1 марта 2020 года, – отрасль, наиболее пострадавшая от коронавируса (п. 1 и п. 3 ст. 2 Закона № 172-ФЗ);
2. индивидуальных предпринимателей, чей основной вид деятельности, указанный в ЕГРИП на 1 марта 2020 года, – отрасль, наиболее пострадавшая от коронавируса (п. 1 и п. 3 ст. 2 Закона № 172-ФЗ);
3. социально ориентированных некоммерческих организаций (СОНКО), включенных в реестр и являющихся с 2017 года получателями различных грантов;
4. централизованных религиозных организаций (ЦРО) и религиозных организаций, входящих в структуру ЦРО, а также СОНКО, учредителями которых являются ЦРО или религиозные организации, входящие в структуру ЦРО;
5. некоммерческих организаций, включенных в специальный реестр некоммерческих организаций, наиболее пострадавших от коронавируса (критерии включения и правила ведения должно установить Правительство России – проект уже обсуждается).

В соответствии с этим проектом в реестр могут войти:

1. частные образовательные организации;
2. благотворительные организации, применяющие пониженные ставки страховых взносов;

3. некоммерческие организации, осуществляющие деятельность в области социального обслуживания граждан, научных исследований и разработок, образования, здравоохранения, культуры и искусства (деятельность театров, библиотек, музеев и архивов) и массового спорта, применяющие пониженные тарифы страховых взносов;
4. некоммерческие организации, выдающие гранты, которые не облагаются НДФЛ по п. 6 ст. 217 НК РФ.

Отметим, что освобождение касается только уплаты налога, то есть плательщики обязаны рассчитать его, начислить и сдать декларации с начисленными суммами.

Малые и средние пострадавшие организации, любые пострадавшие ИП, социально ориентированные НКО (получающие субсидии и гранты) освобождаются от уплаты:

1. подлежащих уплате во 2 квартале ежемесячных авансов по налогу на прибыль, а также – ежемесячных авансов, исчисляемых из фактической прибыли – за месяцы второго квартала, а также квартального аванса за полугодие за вычетом уплаченного за 1 квартал. При этом неуплаченные авансы будут учитываться при расчете следующих как уплаченные;
2. акцизов, НДС за апрель-июнь;
3. водного налога, торгового сбора, ЕНВД за 2 квартал;
4. аванса по ЕСХН за полугодие, а также авансов по УСН, по НДФЛ (уплачиваемому ИП) за полугодие за вычетом аванса за 2 квартал. Неуплаченные авансы будут учитываться как уплаченные, в том числе, при расчете налога за год;
5. транспортного, земельного, налога на имущество за период владения объектами, используемыми в бизнесе, с 1 апреля по 30 июня 2020 года
6. плата за патент при ПСН рассчитывается без апреля, мая и июня 2020 года.

Для этих же лиц устанавливается нулевой тариф всех страховых взносов с зарплат работников за апрель – июнь 2020 года.

Пострадавшим ИП уменьшаются страховые взносы в ПФ, уплачиваемые за себя. Фиксированный размер в 2020 году составит 20 318 рублей. Это – снижение исходной суммы по взносам в ПФ (32448) на 1 МРОТ. При этом взносы в ФФОМС остаются на прежнем уровне. В итоге надо будет уплатить 28744 рубля в виде всех взносов "за себя" за 2020 год.

Взносы	Было	Стало
На ОПС	32 448	20 318
На ОМС	8 426	8 426
Итого	40 874	28 774

Кроме того, от НДФЛ (который платят ИП на общей системе), от налога на прибыль и при УСН освобождена матвыгода при "прощении" долгов по условно-невозвратному льготному кредиту, полученному в течение 2020 года на возобновление деятельности. НДФЛ также не надо платить с суммы возвращаемого налога на профдоход за 2019 год.

Ряд поправок внесены в статью 217 НК, которая регламентирует список доходов, не облагаемых НДФЛ. Этот список пополнился еще на 3 позиции.

Во-первых, не будут облагаться НДФЛ доходы в связи с прекращением обязательств по льготному кредиту с функцией прощения долга. Речь идет о кредитах на возобновление деятельности под 2 % годовых, которые банки начали оформлять с 1 июня.

Во-вторых, если ранее от НДФЛ уже освободили выплаты из федерального бюджета медикам за помощь гражданам с коронавирусом, то теперь список льготников расширился. В него, в том числе, вошли лица, оказывающие социальные услуги. Дело в том, что для работников социальных учреждений — интернатов для пожилых граждан, инвалидов также предусмотрена доплата за работу во время пандемии.

В-третьих, от НДФЛ освободили субсидии самозанятым, которые выплачиваются в размере прошлогоднего налога.

Налогом на прибыль не будет облагаться прощение долга по льготному кредиту под 2 % годовых.

Соответственно налогоплательщики на УСН также не будут включать в состав доходов списание кредитного долга.

В состав расходов включили безвозмездную передачу имущества (включая денежные средства) для борьбы с коронавирусной инфекцией органам госвласти, некоммерческим медицинским организациям, госучреждениям.

Также в пределах 1 % от суммы выручки разрешили включать в расходы безвозмездную передачу имущества НКО, внесенным в реестр, религиозным организациям.

Для упрощенцев тоже расширили перечень расходов, разрешив учесть стоимость безвозмездно переданного имущества для борьбы с коронавирусом органам госвласти, госучреждениям и медицинским НКО.

Продлять сроки уплаты по НДС, налогу на самозанятых (НПД), НДФЛ, уплачиваемому за физлиц, Правительство не стало.

Самозанятым правительство обещает полностью вернуть налог, который они заплатили за 2019 год. В постановлении Правительства РФ №738 от 29 мая 2020 года написаны правила предоставления субсидий из федерального бюджета физическим лицами, в том числе индивидуальным предпринимателям в 2020 году, которые уплачивали в 2019 году налог на профессиональных доход.

Чтобы получить эту субсидию, понадобится только приложение «Мой налог». Там нужно будет указать банковскую карту, на которую нужно получить деньги. Далее ФНС самостоятельно сформирует реестр и направит рассчитанные средства в банк для распределения. Субсидию можно получить один раз в 2020 году. Также всем самозанятым правительство предоставит дополнительный налоговый капитал – 12 130 рублей. Вывести на карту деньги нельзя, но на эту сумму можно уменьшить налог в 2020 году.

Льготы, которые отменяют:

1. Мораторий на налоговые проверки

Мораторий на плановые проверки МСП (малого и среднего бизнеса) завершит своё действие 31.12.2020 (согласно Федеральному закону от 25.12.2018 № 480-ФЗ). При этом осталась возможность проведения внеплановых проверок – при наличии соответствующих обстоятельств.

Но законодатели продолжают учитывать последствия коронавирусных мероприятий и ограничений и продолжают уделять внимание тому, чтобы немного облегчить жизнь малому и среднему бизнесу.

Новое постановление от 13 июня 2020 № 862 внесло изменения в действующий порядок проведения внеплановых налоговых проверок, приведенный в постановлении Правительства РФ от 03.04.2020 № 438 «Об особенностях осуществления в 2020 году государственного контроля (надзора), муниципального контроля».

Постановление № 862 сильно ограничивает возможность провести в 2020 году внеплановую проверку предприятия или ИП, относящегося к МСП.

Согласно поправкам, внесенным Постановлением № 862, явиться с проверкой в 2020 году инспекторы могут в следующих случаях:

Если компания или ИП сами об этом попросят. Например, ранее прошла проверка и было выдано предписание об устранении нарушений. И затем компании или ИП понадобилось подтверждение, что предписание выполнено. Для начала такой проверки проверяемым должно быть подано ходатайство о ее проведении.

Некоммерческая или религиозная организация заподозрена в экстремизме (основания для проведения проверки установлены подп. 2, 3 и 5 п. 4.2 ст. 32 Федерального закона «О некоммерческих организациях» и абз. 3 п. 5 ст. 25 Федерального закона «О свободе совести и о религиозных объединениях» соответственно).

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ!

Для таких проверок необходимо согласование органом прокуратуры.

Допустима внеплановая проверка организации, если есть основания считать ее нарушившей государственную тайну (абз. 3 ч. 4 ст. 30.1 Закона РФ «О государственной тайне»).

Все прочие случаи инициирования проверок, включая налоговиков, приостановлены до 31.12.2020.

Проведение проверки вопреки перечисленным изменениям – грубое нарушение требований законодательства о государственном контроле и влечет недействительность результатов проверки в соответствии с ч. 1 ст. 20 Федерального закона «О защите прав

юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

2. Отсрочка по налогам для наиболее пострадавших отраслей и стратегических предприятий, эти льготы предоставляются на определенный период;

Освобожденными от налогов могут быть признаны следующие субъекты:

1. Включенные в реестр МСП на основании данных отчетности за 2018 год компании и ИП, работающие в «пострадавших» от пандемии отраслях. Список сфер деятельности, понесших серьезный урон и признанных пострадавшими, утвержден Постановлением Правительства № 434 от 03.04.2020 (последние дополнения внесены Постановлением № 745 от 26.05.2020);
2. Социально направленные НКО, субсидируемые государством и включенные в специальный реестр;
3. Религиозные структуры, предоставившие до 20.06.2020 информацию о входящих в их состав предприятиях и учрежденных ими НКО.
4. Компании и ИП признаются работающими в пострадавшей отрасли, если ведут деятельность, указанную в перечне Постановления № 434, а код ОКВЭД по ней был зафиксирован как основной в ЕГРЮЛ (ЕГРИП).

Заметим, что освобождение коснется не всех налогов – в их перечень не входят НДС и НДФЛ с доходов физлиц, которые необходимо уплачивать на общих основаниях.

Указанные выше субъекты освобождаются от уплаты следующих налогов для пострадавших отраслей и авансов за апрель-июнь 2020 г.:

1. авансы по налогу на прибыль (НП) за полугодие (за вычетом сумм авансов 1 квартала), за 2 квартал или за отчетные периоды 4, 5, 6 месяцев 2020г. (за вычетом авансов за 3 месяца 2020);
2. акцизы (за апрель - июнь 2020);
3. водный налог (за 2 квартал 2020);
4. НДСИ (за апрель – июнь 2020);
5. ЕСХН (за полугодие 2020);
6. налог УСН (пострадавшие отрасли аванс за полугодие 2020 не платят за минусом суммы, рассчитанной за 1 квартал 2020);
7. ЕНВД (за 2 квартал 2020);
8. транспортный налог (не уплачивается за период владения объектом с 01 апреля по 30 июня 2020);
9. налог на имущество пострадавших от пандемии предприятий (не уплачивается за период владения объектом с 01 апреля по 30 июня 2020);
10. земельный налог (не уплачивается за период владения объектом, задействованным в предпринимательстве, с 01 апреля по 30 июня 2020);
11. НДФЛ, уплачиваемый за себя предпринимателем (за полугодие за вычетом аванса 1 квартала 2020);

12. налог на имущество физлиц (не уплачивается за период владения объектом, задействованным в предпринимательстве, с 01 апреля по 30 июня 2020);
13. налог при ПСН (при расчете стоимости патента из периода его действия исключают число дней, приходящихся на апрель-июнь);
14. торговый сбор (за 2 квартал 2020).

Наряду с отменой налогов для пострадавших отраслей перечисленные выше субъекты могут рассчитывать на освобождение от страховых взносов с выплат физлицам за апрель, май, июнь 2020г. Для них по всем видам страхования (ОПС, ОСС, ОМС) размер тарифа в апреле-июне составляет 0 %. Нулевая ставка будет действовать и в рамках установленных предельных размеров базы для расчета взносов, и для сумм их превышения. Взносы в ФСС на «травматизм» уплачиваются по обычным ставкам.

Для предпринимателей, работающих в пострадавших отраслях, законодателем снижен размер страховых пенсионных отчислений с 32448 руб. до 20318 руб., т.е. за 2020 год для этих ИП общая величина фиксированных взносов составит 28744 руб. (20318 руб. в ПФР, 8426 руб. – ОМС)

Помимо списания налогов пострадавшим отраслям, новым законом дополнен список необлагаемых НДФЛ доходов в ст. 217 НК РФ. Теперь в него в т.ч. включаются:

1. бюджетные выплаты за особые условия труда и увеличенную нагрузку участвующим в лечении, профилактике заболеваемости, предупреждении распространения вируса, а также оказывающим социальные услуги заболевшим;
2. субсидии, полученные в 2020 г. самозанятыми в виде возврата уплаченного налога на профдоход (НПД) за 2019 год.

Сформированный и утвержденный Постановлением Правительства РФ № 434 перечень пострадавших от пандемии отраслей периодически дополняется. Изначально он включал 9 областей бизнеса, в настоящее время список включает 12 сфер предпринимательства. В него входят такие виды деятельности:

№	Виды деятельности	Коды ОКВЭД
1	Авиа- и автоперевозки, деятельность аэропортов	49.3; 49.4; 51.1; 51.21; 52.21.21; 52.23
2	Культура, организация развлечений, досуга	59.14; 90; 91.02; 91.04.1; 32.99.8
3	Физкультура и спорт	93; 96.04; 86.90.4
4	Туристические услуги	79
5	Гостиничный бизнес	55
6	Общественное питание	56

7	Деятельность образовательных учреждений	85.41; 88.91
8	Организация конференций и выставок	82.3
9	Оказание бытовых услуг населению	95; 96.01; 96.02
10	Здравоохранение (стоматология)	86.23
11	Розничная торговля непродовольственными товарами	45.11.2; 45.11.3 45.19.2; 45.19.3 45.32; 45.40.2 45.40.3; 47.19 47.4; 47.5; 47.6 47.7; 47.82; 47.89; 47.99.2
12	СМИ и производство печатной продукции	60; 63.12.1; 63.91; 18.11; 58.11; 58.13 58.14

В настоящее время Правительством рассматривается вопрос о внесении в список пострадавших отраслей таких областей, как строительство и охранный сектор.

Отсрочка по налогам для пострадавших отраслей действует по уплате всех налогов и взносов субъектами МСП, за исключением НДС и налогов, уплачиваемых налоговыми агентами, включая НДФЛ с доходов физлиц (Постановление Правительства № 409 от 02.04.2020).

Сроки уплаты по налогу на прибыль, УСН, ЕСХН за 2019 год, а также авансов по налогам за март и 1 кв. 2020 продлеваются на 6 мес.

В регионах, где установлена обязанность уплачивать авансы по налогам на имущество, транспортному и земельному, сроки уплаты за 1 кв. 2020 продлены до 30.10.2020.

Также продлены сроки уплаты:

- на 3 мес. – по НДФЛ для ИП за 2019 год со сроком перечисления до 15.07.2020;
- на 4 мес. – налог при ПСН, уплата которого приходилась на 2 кв. 2020;
- на 4 мес. – страховые взносы с выплат физлицам за июль 2020, а также страховые взносы за 2019 год, начисленные с дохода ИП, превышающего 300 000 руб. и подлежащие уплате до 01.07.2020.

Льготы, которые останутся:

1. Пониженная ставка страховых взносов 15% с суммы, превышающей МРОТ;

В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» с 01 апреля 2020 года плательщики страховых взносов, признаваемые субъектами малого или среднего предпринимательства вправе начислять страховые взносы по пониженной ставке 15 процентов:

2. на обязательное пенсионное страхование – 10%;

3. на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством – 0%;

4. на обязательное медицинское страхование – 5%.

Статья 6 нового закона говорит, что пониженные тарифы для указанных выше категорий плательщиков вводятся с 1 апреля 2020 г. по 31 декабря 2020 г. А начиная с 01.01.2021 г., начнут действовать изменения в ст. 427 НК РФ, устанавливающие такие же пониженные тарифы для вышеуказанных субъектов МСП. То есть, новые тарифы начинают действовать с 1 апреля 2020 и сроком их применения не ограничены.

Таким образом, предусматривается, что пониженные ставки будут действовать постоянно, а не только в период сложной ситуации, сложившейся из-за коронавируса. По словам президента В. Путина страховые взносы в 15 % необходимы для поддержки малого и среднего бизнеса, испытывающего экономические трудности из-за пандемии. Кроме того, для наиболее пострадавших отраслей предусматриваются отсрочки по уплате взносов.

Уплачиваются страховые взносы до 15 числа месяца, следующего за периодом начисления, как по обычным ставкам, так и по пониженным.

Пониженный тариф страховых взносов действует только в отношении начисленных выплат (вознаграждений), которые превышают минимальный размер оплаты труда (далее – МРОТ), установленный федеральным законом на начало расчетного периода (года).

На 01 января 2020 величина федерального МРОТ – 12 130 рублей.

Таким образом, если начисленная заработная плата за месяц равна или меньше МРОТ, страховые взносы исчисляются по применяемым плательщикам тарифам, размер которых установлен ст. 425 либо п. 2 ст. 427 НК РФ, суммы начисленной заработной платы, превышающие 12 130 руб., облагаются взносами по ставке 15 процентов.

Страховые взносы начисляются в отношении каждого физического лица и по итогам каждого календарного месяца.

Пониженной ставкой страховых взносов работодатели не смогут воспользоваться по сотрудникам, которые работают неполное рабочее время (неполный рабочий день (смена) и (или) неполная рабочая неделя, в том числе с разделением рабочего дня на части), если

ежемесячные начисления выплат (вознаграждений) в отношении таких сотрудников меньше МРОТ (даже при условии, что оклад выше МРОТ).

При заполнении расчета по страховым взносам за полугодие 2020 г. субъекты малого и среднего предпринимательства, воспользовавшиеся правом на применение пониженного тарифа по ставке 15%, в отношении выплат в пользу физических лиц за каждый календарный месяц, превышающих МРОТ, указывают код тарифа страховых взносов «20».

При заполнении подраздела 3.2.1 «Сведения о сумме выплат и иных вознаграждений, начисленных в пользу физического лица» в поле «130» плательщики указывают следующие коды застрахованного лица:

- по сотрудникам в части начисленных выплат (вознаграждений) до величины федерального МРОТ – коды застрахованного лица согласно приложению № 7 к Порядку заполнения расчета по страховым взносам, утвержденному приказом ФНС России от 18.09.2019 № ММВ-7-11/470@;

- по сотрудникам в части превышения выплат (вознаграждений) над величиной МРОТ:

«МС» - российские граждане;

«ВЖМС» - застрахованные в системе обязательного пенсионного страхования лица иностранные граждане или лиц без гражданства, временно проживающие, а также временно пребывающие на территории Российской Федерации иностранные граждане или лица без гражданства, которым предоставлено временное убежище;

«ВПМС» - иностранные граждане или лица без гражданства (за исключением высококвалифицированных специалистов), временно пребывающие на территории Российской Федерации»).

5. Пониженные ставки УСН.

Ставка налога зависит от того, какой объект по упрощенной системе налогообложения выбрала организация. Для объекта «доходы» ставка составляет 6 процентов. Компании, которые вправе уменьшить доходы на расходы, платят налог по ставке от 5 до 15 процентов (п. 2 ст. 346.20 НК).

Вместе с тем региональные власти имеют право снижать налоговую ставку до 1 с доходов и 5 процентов с разницы между доходами и расходами. Соответствующая поправка предусмотрена в пунктах 1 и 2 статьи 346.20 Налогового кодекса. Снижением размера налога могут воспользоваться те, кто занимается растениеводством, животноводством, образованием, строительством, производит мебель, фармпродукцию и др.

В основном льготы дают пострадавшим, опираясь на основной вид деятельности по ЕГРИП / ЕГРЮЛ. Одни регионы прописывают ОКВЭДы в тексте закона, другие ориентируются на Постановление Правительства РФ № 434.

В Приморском крае и Тюменской области ставки по УСН «Доходы» снизили для всех.

В Республике Тыве УСН «Доходы» теперь 1%, «Доходы минус расходы» 5%, а потенциально возможный доход по всем видам деятельности на патенте — 16,67 рублей. Но эти регионы скорее исключение, чем правило.

Обзор международной практики сделок по слиянию и поглощению компаний (M&A)

Широкую известность сделки слияний и поглощений получили с конца 80-х годов прошлого века, когда получила известность «теория гордыни» Ричарда Ролла, которая объясняла сделки действиями не продавцов, а покупателей, плативших высокую цену за достижение своих целей. Еще одной теорией, которая рассматривает вопрос слияний и поглощений, является теория агентских издержек, основанная на конфликте интересов собственников, эта теория основана на том, что слияния и поглощения могут быть основаны не на экономической целесообразности бизнеса, а на личных интересах менеджеров и учредителей.

Российская история создания частных компаний отличается от европейской и американской истории в связи с тем, что средства приватизации основывались на особенностях разрушения коммунистического строя, а также на силовых рейдерских захватах.

Законодательное регулирование слияний и поглощений

Наибольшее количество сделок слияний и поглощений проводится в Соединенных штатах Америки, поэтому и первые законодательные акты появились в США.

Например, в 2014 году компания Apple совершила более двух десятков приобретений, включая поглощение фирмы Beats Electronic (производитель наушников и динамиков), стартапа SnappyLabs (создатель приложения для скоростной серийной съёмки), компаний Burstly (создатель приложений для IOS) и LuxVue Technology (разработчик дисплейных технологий). Это позволило компании получить новые патенты и увеличить

чистую прибыль на 12% в 2014 году по сравнению с предыдущим годом — до 34 млрд долларов США.

Компания Google тоже использует слияния и поглощения для достижения инновационной синергии с 2001 года. Она провела около 200 поглощений, в основном мелких компаний. Однако среди участников сделок M&A компании Google можно выделить таких гигантов отрасли, как YouTube, Android, Picasa, Motorola Mobile и Nest, которые позволили компании распространять новые виды услуг и продуктов.

В 2014 году американская компания IBM (International Business Machines), один из крупнейших в мире производителей и поставщиков компьютерных услуг, заплатила 1 млрд долларов компании Globalfoundries Inc., занимающейся разработкой интегральных микросхем, за то, чтобы она взяла на себя обязательство по изготовлению микросхем IBM6.

Так, в США появились три группы законодательных актов, регулирующих вопросы слияний и поглощений:

- о корпорациях;
- о ценных бумагах;
- антитрестовские.

Особенностью законодательства США является то, что законы штатов запрещают враждебные поглощения компаниям, которые зарегистрированы в других штатах.

Еще одной особенностью регулирования слияний и поглощений в США является то, что законодательство было принято достаточно давно, так, в 1934 году появился закон о биржах, а в 1968 году появился закон Уильямса.

Также был принят ряд законодательных актов, которые ограничивают сделки слияний и поглощений:

- антитрестовский закон Шермана, принятый в 1890 г., является базовым для всех американских антимонопольных законов. Первые два его раздела запрещают сделки, сговоры с целью ограничения торговли или монополизации той или иной отрасли;

- закон Клейтона - федеральный закон Соединённых штатов Америки, который регулирует и ограничивает деятельность трестов. Закон Клейтона принят в развитие Закона Шермана с целью разъяснить, какие виды экономической активности неправомерно ограничивают торговлю, а также уменьшают конкуренцию. Законом о Федеральной торговой комиссии 1914 г. учреждалась названная комиссия (FTC). Ей поручалось обеспечить исполнение закона о Федеральной торговой комиссии и закона Клейтона;

- закон Селлера-Кифовера 1950 г. и закон Харта-Скотта-Родино 1976 г., которые по сути представляли собой поправки американскому антимонопольному законодательству, были приняты для его усовершенствования и устранения недостатков.

Также важно отметить, что, например, в Российском законодательстве отсутствует термин «слияния» и «поглощения». В чем же разница между данными понятиями?

⁶ <https://cyberleninka.ru/article/n/sliyaniya-i-pogloscheniya-kak-instrument-innovatsionnogo-razvitiya>

Слиянием принято называть любое объединение компаний, в результате которого из нескольких объединяющихся юридических лиц образуется одно новое.

Поглощение - это объединение двух или нескольких компаний, в результате которого к одной из компаний переходят активы и обязательства поглощаемых компаний, при этом поглощаемые компании либо прекращают свое существование, либо контролируются путем владения контрольным пакетом акций или долей капитала.

В российском законодательстве подобные сделки могут осуществляться посредством купли-продажи доли. Продажа доли в ООО - смена собственника организации, которая осуществляется через договор купли-продажи долей ООО, заверяемый нотариально.

Еще одним способом слияний и поглощений в российской практике является реорганизация. Согласно статье 57 ГК РФ реорганизация юридического лица (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование) может быть осуществлена по решению его учредителей (участников) или органа юридического лица, уполномоченного на то учредительным документом. Особенности реорганизации кредитных, страховых, клиринговых организаций, специализированных финансовых обществ, специализированных обществ проектного финансирования, профессиональных участников рынка ценных бумаг, акционерных инвестиционных фондов, управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, негосударственных пенсионных фондов и иных некредитных финансовых организаций, акционерных обществ работников (народных предприятий) определяются законами, регулирующими деятельность таких организаций.

Порядок правопреемства при реорганизации регулируется статьей 58 ГК РФ.

При слиянии юридических лиц права и обязанности каждого из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу.

При присоединении юридического лица к другому юридическому лицу к последнему переходят права и обязанности присоединенного юридического лица.

При разделении юридического лица его права и обязанности переходят к вновь возникшим юридическим лицам в соответствии с передаточным актом.

При выделении из состава юридического лица одного или нескольких юридических лиц к каждому из них переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица в соответствии с передаточным актом.

Первоначально сделки «слияний и поглощений» в Российской Федерации регулировались Указом Президента РФ от 16.11.1992 N 1392 (ред. от 26.03.2003, с изм. от 30.06.2012) "О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий" (вместе с "Временным положением о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества").

В данном акте установлены следующие ограничения на осуществление подобных сделок:

Поглощение предприятия не допускается в следующих случаях:

а) если поглощаемое предприятие и холдинговая компания или другие ее дочерние предприятия реализуют третьим лицам аналогичные или взаимозаменяемые товары (работы, услуги);

б) если холдинговая компания или какие-либо из ее дочерних предприятий являются потребителями товара (вида работ, услуг), производимого поглощаемым предприятием, и доля последнего на соответствующем рынке составляет более 35% либо превышает существующий в момент слияния уровень потребления первыми соответствующего товара (вида работ, услуг);

в) если поглощаемое предприятие осуществляет сбыт товара (вида работ, услуг), производимого холдинговой компанией или каким-либо из ее дочерних предприятий, и доля первого на соответствующем рынке в момент слияния составляет более 35% либо превышает долю последних.

Слияние предприятий (независимо от размеров их уставного капитала) не допускается в следующих случаях:

а) если сливающиеся предприятия реализуют аналогичные или взаимозаменяемые товары (работы, услуги) и их совокупная доля на соответствующем рынке превышает 35% либо если их слияние приводит к расширению рынка, на котором действует какое-либо из них;

б) если одно из сливающихся предприятий является потребителем товара (вида работ, услуг), производимого другим, и доля последнего на соответствующем рынке составляет более 35% либо превышает существующий в момент слияния уровень потребления первым соответствующего товара (вида работ, услуг);

в) если одно из сливающихся предприятий осуществляет сбыт товара (вида работ, услуг), производимого другим, и доля первого на соответствующем рынке в момент слияния составляет более 35% либо превышает долю последнего.

Также на начальном этапе был принят Закон РСФСР от 22 марта 1991 г. N 948-I "О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках" (с изменениями и дополнениями).

Во исполнение п. 3 ст. 96 ГК РФ (основные положения об акционерных обществах) 24 ноября 1995 г. был принят Федеральный закон «Об акционерных обществах» (далее ФЗ об АО, Закон об акционерных обществах), вступивший в силу 1 января 1996 г. Он определяет порядок создания и правовое положение акционерных обществ, права и обязанности акционеров, а также обеспечивает защиту их прав и интересов (п. 1 ст. 1 ФЗ об АО)⁷. Реорганизация ООО осуществляется также в соответствии с законом «Об обществах с ограниченной ответственностью». Согласно статье 51 закона об ООО реорганизация общества может быть осуществлена в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования. Общество считается реорганизованным, за исключением случаев реорганизации в форме присоединения, с момента государственной регистрации юридических лиц, создаваемых в результате реорганизации. При реорганизации общества в форме присоединения к нему другого общества первое из них считается реорганизованным с момента внесения в единый государственный реестр юридических лиц записи о прекращении деятельности присоединенного общества.

В Российском законодательстве также как и в зарубежном существуют ограничения в подобных сделках, но ограничения связаны, прежде всего, Федеральным законом "О защите конкуренции" от 26.07.2006 N 135-ФЗ.

Какие запреты установлены законодательно на осуществление сделок?

Согласно статье 27 Закона о защите конкуренции с предварительного согласия антимонопольного органа осуществляются следующие действия:

1) слияние коммерческих организаций (за исключением финансовых организаций), если суммарная стоимость их активов (активов их групп лиц) по бухгалтерским балансам по состоянию на последнюю отчетную дату, предшествующую дате представления ходатайства (далее также - последний баланс, в случае представления в антимонопольный орган уведомления последним балансом считается бухгалтерский баланс по состоянию на последнюю отчетную дату, предшествующую дате представления уведомления), превышает три миллиарда рублей или суммарная выручка таких организаций (их групп лиц) от реализации товаров за календарный год, предшествующий году слияния, превышает шесть миллиардов рублей либо если одна из таких организаций включена в реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара более чем тридцать пять процентов

2) присоединение коммерческой организации (за исключением финансовой организации) к иной коммерческой организации (за исключением финансовой организации), если суммарная стоимость их активов (активов их групп лиц) по последним балансам

⁷ <https://cyberleninka.ru/article/n/istochniki-pravovogo-regulirovaniya-sliyanij-prisoedineniy-pogloscheniy-aktsionnyh-obschestv-v-rossii-i-korporatsiy-v-ssha>

превышает три миллиарда рублей или суммарная выручка таких организаций (их групп лиц) от реализации товаров за календарный год, предшествующий году присоединения, превышает шесть миллиардов рублей либо если одна из таких организаций включена в реестр;

3) слияние финансовых организаций или присоединение финансовой организации к другой финансовой организации, если суммарная стоимость их активов по последним балансам превышает величину, установленную Правительством Российской Федерации (при слиянии или присоединении кредитных организаций такая величина устанавливается Правительством Российской Федерации по согласованию с Центральным банком Российской Федерации);

4) создание коммерческой организации, если ее уставный капитал оплачивается акциями (долями) и (или) имуществом другой коммерческой организации (за исключением финансовой организации), создаваемая коммерческая организация приобретает в отношении данных акций (долей) и (или) имущества права, предусмотренные статьей 28 настоящего Федерального закона, и суммарная стоимость активов по последнему балансу учредителей создаваемой организации (их групп лиц) и лиц (их групп лиц), акции (доли) и (или) имущество которых вносятся в качестве вклада в уставный капитал, превышает три миллиарда рублей, либо если суммарная выручка учредителей создаваемой организации (их групп лиц) и лиц (их групп лиц), акции (доли) и (или) имущество которых вносятся в качестве вклада в уставный капитал, от реализации товаров за последний календарный год превышает шесть миллиардов рублей, либо если организация, акции (доли) и (или) имущество которой вносятся в качестве вклада в уставный капитал, включена в реестр;

5) создание коммерческой организации, если ее уставный капитал оплачивается акциями (долями) и (или) имуществом финансовой организации, создаваемая коммерческая организация приобретает в отношении таких акций (долей) и (или) имущества права, и стоимость активов по последнему балансу финансовой организации, акции (доли) и (или) имущество которой вносятся в качестве вклада в уставный капитал, превышает величину, установленную Правительством Российской Федерации (при внесении в качестве вклада в уставный капитал акций (долей) и (или) имущества кредитной организации такая величина устанавливается Правительством Российской Федерации по согласованию с Центральным банком Российской Федерации).

Существенное отличие в правовом регулировании в США и России заключается в значении прецедентного права. В России судебные акты не имеют такого важного значения как в США. Прецедентное право США подразумевает наличие иерархии прецедентов, в которой решения вышестоящих судов являются обязательными при рассмотрении дел и принятии решений нижестоящими инстанциями. При этом особенностью прецедентов является возможность признания не соответствующими правовым актам даже законодательных норм. В решении по делу *Edgar v. MITE Corp.* Верховный суд США 30 июня 1982 г. впервые признал не соответствующим конституции Закон о поглощениях предприятий штата Иллинойс. На основании данного прецедента суды в дальнейшем стали признавать противоправными сделки слияний и поглощений в отношении корпораций, зарегистрированных в других штатах.

Однако впоследствии Верховный суд США по делу *CTS Corp. v. Dynamics Corp. of America* отменил судебный акт Седьмого окружного суда и подтвердил шестью голосами судей «за» против трёх «против» соответствие конституции США закона штата Индиана о контроле над приобретением акций.

В Российской Федерации отсутствуют запреты на приобретение компаний в различных регионах. Кроме того, Верховный суд РФ не имеет полномочий для отмены или специальной трактовки закона.

Процедуры одобрения слияния и поглощения

Существует несколько видов сделок слияний и поглощений:

- не требующие одобрения;
- требующие одобрения перед осуществлением сделки;
- требующие последующего одобрения.

Порядок одобрения сделок слияний и поглощений регулируется Федеральным законом от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 24.04.2020) "О защите конкуренции" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2020).

Согласно статье 28 Закона подлежат предварительному одобрению следующие сделки:

1) приобретение лицом (группой лиц) голосующих акций зарегистрированного на территории Российской Федерации акционерного общества, если такое лицо (группа лиц) получает право распоряжаться более чем двадцатью пятью процентами указанных акций при условии, что до этого приобретения такое лицо (группа лиц) не распоряжалось голосующими акциями данного акционерного общества или распоряжалось не более чем двадцатью пятью процентами голосующих акций данного акционерного общества.

Указанное требование не распространяется на учредителей акционерного общества при его создании;

2) приобретение лицом (группой лиц) долей в уставном капитале зарегистрированного на территории Российской Федерации общества с ограниченной ответственностью, если такое лицо (группа лиц) получает право распоряжаться более чем одной третью долей в уставном капитале данного общества при условии, что до этого приобретения такое лицо (группа лиц) не распоряжалось долями в уставном капитале данного общества или распоряжалось менее чем одной третью долей в уставном капитале данного общества. Указанное требование не распространяется на учредителей общества с ограниченной ответственностью при его создании;

3) приобретение долей в уставном капитале зарегистрированного на территории Российской Федерации общества с ограниченной ответственностью лицом (группой лиц), распоряжающимся не менее чем одной третью долей и не более чем пятьюдесятью процентами долей в уставном капитале этого общества, если такое лицо (группа лиц) получает право распоряжаться более чем пятьюдесятью процентами указанных долей;

4) приобретение голосующих акций зарегистрированного на территории Российской Федерации акционерного общества лицом (группой лиц), распоряжающимся не менее чем двадцатью пятью процентами и не более чем пятьюдесятью процентами голосующих акций акционерного общества, если это лицо (группа лиц) получает право распоряжаться более чем пятьюдесятью процентами таких голосующих акций;

5) приобретение долей в уставном капитале зарегистрированного на территории Российской Федерации общества с ограниченной ответственностью лицом (группой лиц), распоряжающимся не менее чем пятьюдесятью процентами и не более чем двумя третями долей в уставном капитале этого общества, если такое лицо (группа лиц) получает право распоряжаться более чем двумя третями указанных долей;

6) приобретение голосующих акций зарегистрированного на территории Российской Федерации акционерного общества лицом (группой лиц), распоряжающимся не менее чем пятьюдесятью процентами и не более чем семьюдесятью пятью процентами голосующих акций акционерного общества, если это лицо (группа лиц) получает право распоряжаться более чем семьюдесятью пятью процентами таких голосующих акций;

7) получение в собственность, пользование или во владение хозяйствующим субъектом (группой лиц) находящихся на территории Российской Федерации основных производственных средств (за исключением земельных участков и не имеющих промышленного назначения зданий, строений, сооружений, помещений и частей помещений, объектов незавершенного строительства) и (или) нематериальных активов другого хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации), если балансовая стоимость имущества, составляющего предмет сделки или взаимосвязанных сделок, превышает двадцать процентов балансовой стоимости основных производственных средств и нематериальных активов хозяйствующего субъекта, осуществляющего отчуждение или передачу имущества;

8) приобретение лицом (группой лиц) в результате одной или нескольких сделок (в том числе на основании договора доверительного управления имуществом, договора о совместной деятельности или договора поручения) прав, позволяющих определять условия осуществления зарегистрированным на территории Российской Федерации хозяйствующим субъектом (за исключением финансовой организации) предпринимательской деятельности или осуществлять функции его исполнительного органа;

9) приобретение лицом (группой лиц) более чем пятидесяти процентов голосующих акций (долей) юридического лица, учрежденного за пределами территории Российской Федерации, либо иных прав, позволяющих определять условия осуществления таким юридическим лицом предпринимательской деятельности или осуществлять функции его исполнительного органа.

В соответствии с пунктом 1 части 1 статьи 9 Закон о защите конкуренции группой лиц признаются: хозяйственное общество (товарищество) и физическое лицо или юридическое лицо, если такое физическое лицо или такое юридическое лицо имеет в силу своего участия в этом хозяйственном обществе (товариществе) либо в соответствии с полномочиями, полученными от других лиц, более чем 50 % общего количества голосов, приходящихся на голосующие акции (доли) в уставном (складочном) капитале этого хозяйственного общества (товарищества) независимо от количества хозяйственных обществ, входящих в такую группу лиц.

В соответствии с частью 2 статьи 28 Закона о защите конкуренции предусмотренное частью 1 данной статьи требование о получении предварительного согласия антимонопольного органа на осуществление сделок не применяется, если указанные в части 1 статьи 28 Закона о защите конкуренции сделки осуществляются лицами, входящими в одну группу лиц по основаниям, предусмотренным пунктом 1 части 1 статьи 9 Закона о защите конкуренции. Вместе с тем, в соответствии с пунктом 5 части 1 статьи 30 Закона о защите конкуренции антимонопольный орган должен быть уведомлен лицами, приобретающими акции (доли), права и (или) имущество (за исключением акций (долей) финансовых организаций), об осуществлении сделок, иных действий, указанных в статье 28 Закона о защите конкуренции, если суммарная стоимость активов по последнему балансу или суммарная выручка от реализации товаров лица, приобретающего акции (доли), права и (или) имущество, и его группы лиц и лица, акции (доли) и (или) имущество которого и (или) права в отношении которого приобретаются, и его группы лиц за календарный год, предшествующий году осуществления таких сделок, иных действий, превышает четыреста миллионов рублей и при этом суммарная стоимость активов по последнему балансу лица, акции (доли) и (или) имущество которого приобретаются и (или) права в отношении которого приобретаются, и его группы лиц превышает шестьдесят миллионов рублей.

В соответствии с Закона о защите конкуренции при подаче в антимонопольный орган ходатайств (уведомлений) о совершении сделок, указанных в статье 28 Закона о защите конкуренции необходимо суммировать стоимость активов по последним балансам лица, приобретающего акции (доли), права и (или) имущество; лиц, входящих в одну группу лиц с

приобретателем, а также стоимость активов лица, акции (доли) и (или) имущество которого и (или) права в отношении которого приобретаются и его группы лиц. В случае, если продавец акций (долей) и (или) имущества не входит в группу лиц лица, приобретающего акции (доли) и (или) имущество и лица, акции (доли) и (или) имущество которого приобретаются, стоимость активов продавца учитывать не следует.

Согласно части 1 статьи 2 Федерального закона от 14.11.2002 № 161-ФЗ "О государственных и муниципальных унитарных предприятиях" (далее - Закон) унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на имущество, закрепленное за ней собственником. Имущество унитарного предприятия принадлежит на праве собственности Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию. В соответствии с частью 1 статьи 2 Закона имущество унитарного предприятия принадлежит ему на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления. Согласно части 2 статьи 11 Закона право на имущество, закрепляемое за унитарным предприятием на праве хозяйственного ведения или на праве оперативного управления собственником этого имущества, возникает с момента передачи такого имущества унитарному предприятию. Передача основных производственных средств от одного унитарного предприятия другому унитарному предприятию осуществляется на основании решения собственника такого имущества (Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию в лице соответствующих органов) или с согласия собственника в соответствии со статьей 18 Закона. Согласно пункту 7 части 1 статьи 28 Закон о защите конкуренции с предварительного согласия антимонопольного органа (при наличии условий, предусмотренных этой частью) либо уведомления антимонопольного органа после совершения сделки (при наличии условий, предусмотренных частью 1 статьи 30 Закона о защите конкуренции) осуществляется получение в собственность, пользование или во владение хозяйствующим субъектом (группой лиц) основных производственных средств и (или) нематериальных активов другого хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации). Следовательно, на передачу основных производственных средств или нематериальных активов одним унитарным предприятием (хозяйствующим субъектом) в хозяйственное ведение или оперативное управление другому унитарному предприятию (хозяйствующему субъекту), в том числе на основании акта уполномоченного государственного (муниципального) органа, требуется предварительное согласие антимонопольного органа (при наличии условий, предусмотренных частью 1 статьи 28 Закона о защите конкуренции) либо уведомление антимонопольного органа после совершения сделки (при наличии условий, предусмотренных частью 1 статьи 30 Закона о защите конкуренции).

В соответствии частью 1 статьи 28, частью 1 статьи 30 Закона о защите конкуренции приобретение голосующих акций, в результате которого такое лицо получает право распоряжаться более чем 25, 50, 75 % акций акционерного общества, осуществляется либо

с предварительного согласия антимонопольного органа, либо с последующим уведомлением антимонопольного органа о совершенной сделке. Согласно пункту 1 статьи 84.2 Закона об АО лицо, которое приобрело более 30% общего количества голосующих акций открытого акционерного общества, с учетом акций, принадлежащих этому лицу и его аффилированным лицам, в течение 35 дней с момента внесения соответствующей приходной записи по лицевому счету (счету депо) обязано направить акционерам - владельцам остальных акций соответствующих категорий (типов) и владельцам эмиссионных ценных бумаг, конвертируемых в такие акции, публичную оферту о приобретении у них таких ценных бумаг. В соответствии с пунктом 7 статьи 84.2 Закона об АО указанные действия распространяются на приобретение доли акций открытого акционерного общества, превышающей 50 и 75 % общего количества таких акций открытого акционерного общества. Соответственно, лицо, которое намеревается приобрести более 30, 50, 75 % акций открытого акционерного общества, может подать в антимонопольный орган ходатайство о приобретении более 75 % акций данного акционерного общества, если такие сделки осуществляются с предварительного согласия антимонопольного органа в соответствии с пунктом 1 статьи 28 Закона о защите конкуренции. Согласно пункту 8 статьи 33 Закона о защите конкуренции решение антимонопольного органа о даче согласия на осуществление сделок, иных действий прекращает свое действие, если такие сделки, иные действия не осуществлены в течение года с даты принятия указанного решения. Лицо, получившее разрешение антимонопольного органа на приобретение пакета акций хозяйственного общества, не обязано приобретать указанные акции в полном объеме, а может приобрести указанные акции поэтапно. При этом согласования с антимонопольным органом каждой последующей сделки по приобретению акций не требуется до тех пор, пока не будет сформирован пакет акций (процентное выражение), указанный в решении о согласии антимонопольного органа на совершение указанной сделки, до истечения одного года со дня его принятия⁸.

Антимонопольный орган не осуществляет государственный контроль за избранием физических лиц в исполнительные органы, советы директоров (наблюдательные советы). Под сделками по смыслу пункта 8 части 1 статьи 28 Закона о защите конкуренции понимается покупка, а также получение иной возможности осуществления предоставленного акциями (долями) хозяйственных обществ права голоса на основании договоров доверительного управления имуществом, договоров о совместной деятельности, договоров поручения, других сделок или по иным основаниям (в результате слияния, присоединения, создания). Следовательно, заключение трудового договора о приеме лица на работу в хозяйственное общество в качестве генерального директора не является сделкой по смыслу Закона о

⁸ <https://fas.gov.ru/documents/575939>

защите конкуренции, требующей получения предварительного согласия антимонопольного органа.

Сделки, указанные в части 1 статьи 28 Закона о защите конкуренции, требуют предварительного согласия антимонопольного органа (при наличии условий, предусмотренных этой частью), либо последующего уведомления после совершения сделки (при наличии условий, предусмотренных частью 1 статьи 30 Закона о защите конкуренции). Пункт 1 статьи 16 Федерального закона от 21.12.2001 № 178-ФЗ "О приватизации государственного и муниципального имущества" (далее - Закон о приватизации) устанавливает перечень документов, которые обязан представить претендент на участие в аукционе по продаже государственного и муниципального имущества. Этот перечень включает документ, подтверждающий уведомление федерального антимонопольного органа или его территориального органа о намерении приобрести подлежащее приватизации имущество в соответствии с антимонопольным законодательством Российской Федерации.

Следовательно, претенденты на приобретение государственного и муниципального имущества среди документов, требуемых для участия в аукционе, могут представить любой документ, который подтверждает тот факт, что антимонопольный орган уведомлен о намерении претендента приобрести подлежащее приватизации имущество. В качестве таких документов могут выступать решение антимонопольного органа об удовлетворении ходатайства (если оно уже получено претендентом на момент подачи заявки), почтовое уведомление о получении антимонопольным органом ходатайства, уведомления о намерении приобрести подлежащее приватизации имущество, либо копия указанных документов с отметкой антимонопольного органа о принятии.

В судебной практике возникают следующие споры в отношении одобрения сделок:

1. Одобрение сделки в отсутствие договора купли-продажи акций

Отсутствие договора не свидетельствует об отсутствии необходимости одобрять сделки слияний и поглощений.

В рамках деятельности по осуществлению государственного контроля экономической концентрации на рынке хлеба Курской области Курское УФАС России получило информацию о приобретении ООО «Прогресс» более 25% голосующих акций ОАО «Курскхлеб» (г. Курск, ул. Димитрова, д. 100, ИНН 4632001366), включенного в Реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара более 35%, без предварительного согласия Курского УФАС России, что может свидетельствовать о признаках нарушения антимонопольного законодательства (ст. О защите конкуренции" > (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.07.2020) > Глава 7. Государственный контроль за экономической концентрацией > Статья 28. Сделки с акциями (долями), имуществом коммерческих организаций, правами в отношении коммерческих организаций с предварительного согласия антимонопольного органа" target="_blank"> 28 ФЗ « О защите конкуренции ») со стороны ООО «Прогресс».

При отсутствии договоров купли-продажи акций, Общество имело возможность дать письменные пояснения о том, какими именно другими документами была оформлена

передача акций, получить дополнительные разъяснения от антимонопольного органа о составе истребуемых документов (с учетом, что срок подготовки ответа на запрос УФАС по Курской области составлял 1 месяц), однако не сделало этого.

Кроме того, суд принимает во внимание, что в соответствии с пп.1, 2, 4 ст.22 Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ « О защите конкуренции » антимонопольный орган выполняет функции по осуществлению государственного контроля за экономической концентрацией.

Заявителем в ходе рассмотрения настоящего спора по существу не представлено достаточных документальных доказательств, свидетельствующих об отсутствии вины Общества в выявленном антимонопольным органом правонарушении и о наличии обстоятельств, свидетельствующих о невозможности исполнения запроса УФАС по Курской области о предоставлении документированной информации (Решение от 2 ноября 2015 г. по делу № А35-4222/2015 Арбитражный суд Курской области (АС Курской области).

2. Отсутствие нарушений прав третьих лиц

В Постановлении от 3 сентября 2019 г. по делу № А09-1363/2019 (Арбитражный суд Брянской области (АС Брянской области) суд рассматривал вопрос привлечения компании к ответственности в части заключения сделок купли-продажи.

Суд первой инстанции, отказывая истцу в удовлетворении иска, обоснованно исходил из следующего.

В соответствии с пунктом 1 статьи 166 Гражданского кодекса Российской Федерации сделка недействительна по основаниям, установленным законом, в силу признания ее таковой судом (оспоримая сделка) либо независимо от такого признания (ничтожная сделка). Требование о признании оспоримой сделки недействительной может быть предъявлено стороной сделки или иным лицом, указанным в законе. Оспоримая сделка может быть признана недействительной, если она нарушает права или охраняемые законом интересы лица, оспаривающего сделку, в том числе повлекла неблагоприятные для него последствия. В случаях, когда в соответствии с законом сделка оспаривается в интересах третьих лиц, она может быть признана недействительной, если нарушает права или охраняемые законом интересы таких третьих лиц (пункт 1 статьи 166 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Согласно статье 168 Гражданского кодекса Российской Федерации за исключением случаев, предусмотренных пунктом 2 настоящей статьи или иным законом, сделка, нарушающая требования закона или иного правового акта, является оспоримой, если из закона не следует, что должны применяться другие последствия нарушения, не связанные с недействительностью сделки. Заключенный между Поповым С.А. и Поповым О.А. договор от 09.02.2018, представляет собой сделку купли-продажи доли в уставном капитале ООО «Метаком-плюс», правовое регулирование которой предусмотрено главой 30 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Федерации с особенностями, установленными Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью».

В рассматриваемом деле истец не представил письменных доказательств, подтверждающих, что ответчик перед заключением оспариваемого договора купли-продажи представил истцу какие либо заверения об обстоятельствах, имеющих значение для заключения договора, в том числе о цене спорной доли в уставном капитале или действительной стоимости доли истца в уставном капитале.

3. Отсутствие необходимости уведомления о сделке

В Решении от 16 сентября 2016 г. по делу № А58-3230/2016

(Арбитражный суд Республики Саха (АС Республики Саха) суд установил отсутствие необходимости уведомления о сделке.

Из отзыва Управления Федеральной антимонопольной службы по Республике Саха (Якутия) следует, что получение предварительного согласия или направление уведомления антимонопольного органа в данном случае не нужно. Сделка не подлежит антимонопольному контролю в соответствии со статьей 31 Закона о защите конкуренции в связи с тем, что активы АО Банк «Таатта» не превышали величину, установленную Правительством РФ.

Согласно пункту 6 части 1 статьи 30 Закона о защите конкуренции антимонопольный орган должен быть уведомлен лицами, приобретающими акции (доли), права и (или) имущество финансовой организации, об осуществлении сделок, иных действий, указанных в статье 29 данного Закона, если стоимость их активов по последнему балансу превышает величину, установленную Правительством Российской Федерации (при осуществлении сделок с акциями (долями) и (или) имуществом кредитной организации или правами в отношении кредитной организации такая величина устанавливается Правительством Российской Федерации по согласованию с Центральным

банком Российской Федерации), - не позднее чем через сорок пять дней после даты осуществления таких сделок, иных действий. Указанная величина установлена в пункте 5.1 Постановления Правительства РФ от 30.05.2007 № 335 "Об установлении величин активов кредитных организаций в целях осуществления антимонопольного контроля" и составляет 2,5 млрд. руб. (в редакции Постановления Правительства РФ от 01.06.2010 N 385 "О внесении изменений в Постановление Правительства Российской Федерации от 30 мая 2007 г. N 335", действовавшей на момент заключения соглашения). Доказательств превышения стоимости активов Банком «Таатта» Акционерное общество указанной величины не представлено. При таких обстоятельствах, суд считает, что и в данном случае уведомление антимонопольного органа лицами, приобретающими акции (доли), права и (или) имущество финансовой организации, об осуществлении сделок не требуется.

Опыт слияний и поглощений в России и в мире

Крупнейшие сделки слияний и поглощений проводились за рубежом. Так, в 1999 году компания Vodafone Airtouch приобрела Mannesmann за 183.0 миллиардов долларов, в этом же году компания Pfizer приобрела Warner-Lambert за 90.0 миллиардов долларов. В 1998 году компания Exxon приобрела Mobil за 77.2 миллиарда долларов.

Только за одно десятилетие (с января 1988 по декабрь 1997 года) в общей сложности в мире было проведено 124 598 слияний и поглощений на общую сумму почти 6 трлн долл. США. В 2006 году объем сделок M&A достиг исторического максимума и составил около 4 трлн долл. Предыдущий рекорд был зафиксирован в

2000 году, тогда объем сделок M&A составил 3,3 трлн долл. В 2007 году тенденция роста рынка продолжилась. В первом квартале 2007 года объем сделок по слиянию и поглощению превысил все рекорды и составил 1,13 трлн долл. По данным исследования компании Dealogic, самым быстрорастущим рынком M&A оказался Азиатско-Тихоокеанский регион, где рост за 1 квартал 2007 года составил 42%, в то время как в США - 21%, а в Европе - всего 2%⁹.

В России количество сделок гораздо меньше. Но тем не менее такие сделки в настоящее время все больше проводятся в Российской Федерации.

В последние годы во многих секторах российской экономики происходит укрупнение, крупный бизнес начинает распространяться на секторы

⁹ <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-printipy-sliyanij-i-pogloscheniy-mezhdunarodnyh-kompaniy>

Топ-10 крупнейших сделок

Компания-продавец/ покупатель	Страна сделки	Стоимость сделки, \$ млн
↪ ПАО Сбербанк ОАЭ	Турция	3194
↪ Розничная сеть «Магнит» ВТБ	Россия	2451,42
↪ АО «Донской табак» Japan Tobacco Inc	Россия	1741,20
↪ «Норникель» «Интеррос»	Россия	1477,48
↪ ООО «Ренова» ООО «Ренова»	Швейцария	654,14
↪ АЛРОСА НОВАТЕК	Россия	537,25
↪ Robinhood Markets Inc Investor Group	США	363
↪ Группа «Сафмар» Группа «Сафмар»	Россия	338,63
↪ Группа компаний «ТАИФ» Группа компаний «ТАИФ»	Россия	335,62
↪ Группа «Сафмар» Metro AG	Россия	304,16

Источник: Thomson Reuters

© РБК, 2018

В результате осуществления сделки стоимость акций и долей может снижаться или увеличиваться.

Изменение состава акционеров компании даже без изменений ведения бизнеса может оказать существенное влияние на цену акций. Так, весной 2019 г. компания «Севергрупп» под управлением Алексея Мордашова стала одним из крупнейших владельцев российской сети гипермаркетов «Лента», выкупив 41,9% акций. «Севергрупп» направила миноритарным акционерам предложение по выкупу акций, которая завершилась в июне. В итоге доля «Севергрупп» в «Ленте» стала более 78%. Теперь в свободном обращении находятся всего лишь 20% акций, а до покупки было около 57%. Акционеры стремились принять участие в оферте, поскольку будущий план развития «Ленты» был неизвестен. Однако с даты совершения сделки акции компании потеряли в цене 5%.

Крупнейший сетевой ритейлер в России «М.Видео» в апреле 2018 г. приобрёл сеть магазинов бытовой техники и электроники «Эльдорадо». Сумма сделки при покупке 100% акций составила 45,5 млрд руб. Слияние этих крупных компаний не отразилось на их брендах – они сохранились, под управлением «М.Видео» оказался 831 магазин в двухстах городах России. Уже спустя полтора года можно было подвести первые итоги сделки. Этот

период оказался прибыльным, о чём свидетельствует увеличение объёма продаж на 17,7% – до 421,4 млрд руб. За последнее полугодие чистая прибыль увеличилась на 8%. Положительная динамика была отмечена по всем ключевым показателям. Таким образом, после покупки компании отмечается увеличение стоимости акций более чем на 15%¹⁰.

Опыт реализации сделок слияний и поглощений показывает следующее:

1. Стоимость сделок может быть достаточно большой.
2. Стоимость акций и долей может увеличиваться и уменьшаться в результате проведения сделки.

3. Если поглощение идет со стороны сторонней компании, то это может быть вызвано стремлением последней диверсифицироваться или переспециализироваться. Например, горизонтальная диверсификация с освоением товаров и/или услуг кризисного предприятия, которая создает более благоприятные перспективы сбыта для поглощающей компании.

Если кризисное предприятие поглощается инвестиционной компанией или банком, то мотивом может быть потенциал существенного повышения коммерческой эффективности финансового кризисного предприятия, реализуемый на базе финансовых и организационных возможностей поглощающей компании.

¹⁰ <https://journal.open-broker.ru/economy/sliyanie-i-pogloshenie-kompanij-m-a/>