

день республики

«Уплата налогов и разорение бизнеса — совершенно не связанные друг с другом вещи»

С13 Сейчас на этой системе в республике работают около 4 тыс. индивидуальных предпринимателей, или около 6% субъектов малого предпринимательства.

— **Налоговые каникулы, объявленные в прошлом году властями республики для новых индивидуальных предпринимателей, дали результат? Это большие потери для бюджета?**

— На мой взгляд, здесь не может быть разговора о потерях бюджета, настолько это несерьезные суммы. Но государство должно дать шанс тем, кто решил заняться бизнесом, так как свободных ниш в нем осталось, в общем-то, не так много.

— **Количество выездных проверок налоговиков увеличилось или уменьшилось в последнее время?**

— Значительно уменьшилось, практически втрое. Укрупнение инспекций и переход на единую базу налогоплательщиков позволили нам снизить количество проверок с 2 тыс. до 800–700 в год, одновременно повысив их эффективность. В работе по выявлению неуплаченных налогов мы отказались от тотального контроля и перешли от массовых проверок к системе комплексного отбора лиц с наибольшими налоговыми рисками. Таким проверкам предшествует тщательное изучение деятельности налогоплательщика и сбор необходимой информации. Все это позволяет неизбежно привлекать лиц, уклоняющихся от исполнения обязанностей налогоплательщика, к налогообложению, а виновных — к ответственности.

— **В связи с этим удовлетворены ли вы взаимодействием с правоохранительными органами? Как часто налоговые проверки приводят к возбуждению уголовных дел? Дает ли это эффект с точки зрения возмещения ущерба бюджету?**

— При расследовании налоговых преступлений у нас налажено четкое и эффективное взаимодействие с правоохранительными органами. Материалы проверок передаются им в соответствии с законодательством в исключительных случаях, когда налогоплательщики сознательно отказываются уплачивать законно доначисленные налоги. Основные выявляемые нарушения связаны с использованием налогоплательщиками агрессивных схем минимизации налогов, например взаимодействием с фирмами-«однодневками», попытками вывода активов, оформлением предприятий на подставных лиц. Количество уголовных дел, возбужденных по результатам наших прове-

рок, растет. Например, за весь прошлый год было возбуждено 32 уголовных дела по «налоговым статьям» (198–199.1 УК РФ), ущерб по которым оценивался в 293 млн рублей. За восемь месяцев 2016 года таких дел уже 29, сумма ущерба превышает 272 млн рублей.

«С начала года примерно 37% налоговых проверок от рассмотренных следственными органами материалов завершилось возбуждением уголовного дела. Но уголовные дела — не самоцель

то есть примерно 37% налоговых проверок от рассмотренных следственными органами материалов завершилось возбуждением уголовного дела. Но я должен отметить, что уголовные дела не самоцель. Главное, чтобы был возмещен ущерб бюджету. К сожалению, без правоохранительных органов добиться этого подчас невозможно.

— **Законодательство позволяет привлекать к ответственности за неуплату налогов не только руководителей предприятий, но и их владельцев. Часто ли вы прибегаете к этой практике?**

— Такая практика нами нарабатывается с 2013 года. С этого времени мы подали 55 гражданских исков о привлечении владельцев компаний к субсидиарной ответственности на сумму 494 млн рублей. Удовлетворено судами 20 гражданских исков на сумму более 132 млн рублей.

— **Налогоплательщики стали чаще или реже соглашаться с решениями налоговиков?**

— Под от года судебных споров с нами все меньше, снижается и доля судебных решений, в которых уменьшается или вовсе отменяется размер взыскания. Начнем с того, что для снижения давления на бизнес в последние годы в стране был развит институт досудебного оспаривания налоговых решений.

То есть налогоплательщик, который не согласен с нашим решением, обязан оспорить его еще до суда в вышестоящий орган — республиканское управление, или в особых случаях обратиться в ФНС. Мы в первую очередь ориентированы на соблюдение интересов налогоплательщика и трактуем законодательные нормы в его пользу. Приведу несколько цифр. Если в первом полугодии 2015 года по результатам выездных проверок нами было доначислено 1,75 млрд рублей налогов, а уменьшено в ходе досудебного урегулирования и налоговых споров 170 млн рублей доначисленных сумм, то в этом году при аналогичной сумме доначисления уменьшения составили лишь 53 млн рублей, то есть на треть меньше. 91% судебных решений в первом полугодии 2016 года вынесен в пользу налоговых органов.

— **В последние полтора-два года мы наблюдаем, что налоговые инспекции все чаще становятся инициаторами банкротства предприятий. Почему? Дает ли банкротство эффект для возвращения денег в бюджет?**

— На самом деле, мы исходим из того, что банкротство невыгодно для взыскания денег в бюджет, так как чаще всего этой процедуре предшествует вывод активов предприятия, что приводит к утрате перспектив погашения долгов перед кредиторами. Своеременное обращение с иском о банкротстве позволяет нам снизить риск вывода активов. За последние годы в республике существенно сократилось общее число предпринятых банкротств с 1200 до 700, стало меньше затянутых банкротных процедур. Когда мы подаем на банкротство, мы исходим из того, что арбитражный управляющий добьется взыскания задолженности в бюджет. Мы рассматриваем банкротство исключительно как инструмент уплаты налогов и принимаем массу мер для того, чтобы не происходило обратного. Поэтому если налоговая идет на банкротство, этому предшествует серьезная проверка. Наши сотрудники должны взвесить, есть ли активы у предприятия, имеет ли оно возможность уплаты долга. Добавлю, что размер взысканий в бюджет с предприятий-банкротов за последний год увеличился вдвое, но мы не намерены на этом останавливаться.

— **Незаконный возврат НДС был одной из самых распространенных схем налогового нарушения. Прибегают ли к ней сейчас? Как далеко вы продвинулись, чтобы противодействовать ее применению?**

— Пока есть возможности вносить разрыв между вычетом и суммой к уплате, эта проблема сохранится. Но в этом направлении мы активно работаем. Вы знаете, что созданы федеральные технологические инструменты, например Автоматизированная система контроля НДС (АСК НДС), которая позволяет оперативно выявлять попытки необоснованного возмещения НДС. С января 2015 года налогоплательщики обязаны представлять всю информацию о покупках-продажах в электронном виде. Благодаря этому мы видим все цепочки сделок, и необоснованное возмещение НДС доказываем все чаще.

«Когда мы подаем на банкротство, то исходим из того, что арбитражный управляющий добьется взыскания задолженности в бюджет. Мы рассматриваем банкротство исключительно как инструмент уплаты налогов

— **О каких суммах в год идет речь?**

— Этого, что мы фиксируем, около 800 млн — 1 млрд рублей в год. По нашим наблюдениям, разрывы чаще всего возникают на пятом-седьмом звене цепочки, в которой фигурируют фирмы-«однодневки».

— **Насколько оперативно вам удается отрабатывать такие нарушения?**

— В системе АСК НДС мы видим их в течение пяти дней. Но, как правило, эти сделки заключаются уже за пределами республики, и чтобы их отработать, нам нужна координация с налоговыми органами разных регионов. Выстраиванием такого взаимодействия мы сейчас активно занимаемся.

— **Схема популярнее всего у небольших или у крупных предприятий?**

— У крупных предприятий есть все-таки более уважаемые способы оптимизации налогообложения. Хотя, конечно, поскольку бизнес сегодня структурированный, широко применяется аутсорсинг, это в какой-то степени затрудняет контроль крупных налогоплательщиков.

— **Вы консультируете правительство республики, когда речь заходит о предоставлении налоговых преференций инвесторам?**

— Мы входим в состав межведомственной комиссии по увеличению налогового потенциала, комиссии по рассмотрению приоритетных инвестиционных проектов республики. Мы докладываем информацию о налогоплательщиках и прогнозируем их поведение при получении или неполучении налоговых льгот. Но мы не являемся источником законодательной деятельности.

— **Насколько актуальна для региона тема офшоров?**

— Она, безусловно, присутствует, потому что и крупный, и некрупный бизнес используют офшорные юрисдикции для снижения налоговой нагрузки, и у них в этом вопросе есть свобода выбора. Результаты нашей контрольной работы в этой области имеют неплохую динамику: мы выявляем контролируемые сделки между взаимозависимыми лицами и побуждаем бизнес к самостоятельной корректировке налоговой базы, если видим, например, что он использовал в течение налогового периода цены, отличающиеся от рыночных. За три года такие корректировки налоговой базы превысили 102 млн рублей.

— **Часто ли вы прибегаете к блокированию счетов нарушителей подачи деклараций и дает ли это эффект?**

— Это действенный рычаг, хотя мы к нему прибегаем не часто, ведь не исключено, что налогоплательщик не имел намерения нарушить сроки отчетности или ошибся. В 2015 году мы прибегали к блокировке счетов нарушителей 17,9 тыс. раз. Учитывая, что общее число налогоплательщиков у нас превышает 170 тыс., то это не такая большая доля.

— **В целом, по вашим наблюдениям, дисциплина налогоплательщиков улучшается или наоборот?**

— Думаю, улучшается, иначе не было бы такой динамики наших показателей. **Беседовала Наталья Павлова**

Review

«Кризисные явления в экономике — не повод для ограничения инвестиций»

— финансы —

Об инвестиционном климате в Башкирии и о том, какие банковские продукты и на каких условиях готово предоставить башкирским предприятиям ПАО «Промсвязьбанк» в Уфе, рассказал региональный директор операционного офиса «Уфимский» Приволжского филиала банка Андрей Вяткин.

— **Андрей Владимирович, вряд ли предприятия могут работать над долгосрочными проектами без привлечения внешних источников финансирования...**

— Инвестиционный кредит является двигателем прогресса в бизнесе. Он нужен и важен, но в период большой волатильности инвестиций, как правило, придерживаются, дожидаясь периода относительной стабильности. — **Банк придерживается?**

— Нет, клиент. Банк, убедившись вкупаемости проекта, готов профинансировать его и в период кризиса. ПСБ финансирует инвестиционные проекты по схеме 30% к 70%, если говорить о соотношении собственных средств предприятия и средства банка. Кроме того, для инвестпроект в малом и микробизнесе у нас создан Венчурный фонд Промсвязьбанка и ОПОРЫ РОССИИ, через который мы работаем в формате проектного финансирования, то есть когда предприятие рассчитывает, что реализует проект, и он будет генерировать денежный поток. Смысл в том, что текущего потока не хватает на погашение кредитной задолженности из-за несопоставимости текущего бизнеса с проектом. Есть отдельные программы, которые мы внедряем совместно с Федеральной корпорацией МСП. Это льготные кредиты на инвестиционные цели: финансирование мероприятий по приобретению основных средств, модернизации и реконструкции производства, запуску новых проектов, производству или финансированию текущих расходов, связанных с реализацией инвестиционного проекта (не более 30% от совокупной величины инвестиционных кредитов). Программа заточена под определенные, наиболее перспективные отрасли: сельское хозяйство, обрабатывающее производство, проекты, связанные с электроэнергией, газом, водой, строительством, транспортом, связью, внутренним туризмом и высокотехнологичные проекты. В рамках совместной программы с Корпорацией МСП



мы можем кредитовать средний бизнес под 9,6%, малый — под 10,6%. Несколько заявок находятся сейчас на рассмотрении, и, по моему мнению, можно в результате рассчитывать на хороший продукт.

— **Как вы оцениваете состояние экономики региона?**

— Я знаю, что власти республики делают все для улучшения инвестиционного климата. «Промсвязьбанк» в этом процессе участвует. Например, мы на постоянной основе работаем с Корпорацией развития, но пока не вышли на конкретные сделки.

— **Каких отраслей, на ваш взгляд, кризис коснулся больше всего?**

— В той или иной степени кризис затронул всех. Мое личное наблюдение — жилищное строительство: большинство застройщиков республики чувствуют себя в кризис некомфортно. Из них те, что не имели большой за-

кредитованности, смогли часть объектов перенести на более длинные сроки и продолжить строительство. В непростой ситуации оказались предприятия малого бизнеса специализацией на продуктах питания. Мы имеем дело с L-образным характером кризиса, когда не приходится ждать, что удастся оттолкнуться от дна. Но постепенное улучшение в инвестиционной активности будет накапливаться. Когда ставки по депозитам упали, очевидной альтернативой стали вложения в бизнес. Люди начинают думать, в каком направлении его можно развивать. Понятно, что есть крупный бизнес, но при таком раскладе двигателем экономики должно стать малое и среднее предпринимательство.

— **Банк это учитывает?**

— Учитывает и делает акцент на кредитовании и обслуживании этого сектора. Я считаю, что это является драйвером нашего банка. Для малого и микробизнеса — венчурное кредитование. Для среднего — полный цикл кредитования, предоставление гарантий, депозитных услуг, возможности выбора из большой линейки других банковских продуктов, в том числе таких сложных как факторинговые программы. Факторинг получает все большую популярность. Он удобен, его объемы растут. Сейчас мы активно продвигаем факторинг в малом бизнесе. Можно сказать, что мы являемся одним из лидеров этого рынка в республике.

— **И для крупных компаний?**

— Для них в особенности. Факторинг — это наш локомотив, продукт, который продвигает нас, поскольку позволяет многим клиентам в сложное время иметь формат контракт-

ной логики, что в первую очередь касается сервисов нефтяных компаний. Факторинг более всего актуален для крупных нефтедобывающих и перерабатывающих компаний, работающих в регионе. При заключении контракта на сумму, например, 200–300 млн руб. им необходимо кредитоваться. Но, к сожалению, под контракт этого сделать нельзя, и текущая залоговая база часто не позволяет. Учитывая, что по выполнению условий контракта у них отсрочка составляет от 60 до 90 дней, мы этих клиентов факторингом на большие объемы.

— **Кредитуете под дебиторскую задолженность?**

— Да.

— **А приходилось реализовать дебиторку как залоговое имущество?**

— В моей практике таких случаев не было. Банк верифицирует каждую отгрузку, перевод денег предваряет плотный обмен информацией. Нельзя сказать, что это вообще безрисковый продукт — здесь есть риски. — **Можете назвать предприятия, которые находятся на подъеме?**

— В первую очередь это крупнейшие компании региона. Если перейти к малому и среднему бизнесу, то на подъеме те, что связаны с пищевой индустрией, где рост внедрения новых технологий формирует ошутимый спрос на инвестиции. Хорошие тенденции в сфере продуктов питания, где действуют несколько факторов — определенный тренд на замещение, больший интерес к бюджетным товарам, ориентация на здоровое питание. Растет спрос на курицу, яйцо, молочную продукцию, к тому же она одна из лучших в России. Правительство республи-

ки делает правильные акценты, поддерживая производителей продуктов питания, и мы готовы их кредитовать.

— **Как себя чувствует себя банк в регионе?**

— Конкуренция на башкирском банковском рынке есть, поэтому «Промсвязьбанк» развивает востребованные нишевые продукты, активно пользуется наработанными преимуществами. У нас есть продукты, которые позволяют делать комфортным как расчетно-кассовое обслуживание, где ПСБ один из лучших в стране, так и сложные сделки.

— **С какими предприятиями вам выгоднее работать? От кого имеете большие доходы?**

— Больше всего доходов получаем от денег на счетах.

— **Комиссия? Но если бы банк не был успешен в кредитовании предприятий, то остатки у вас были бы наверняка меньше.**

— Это так. Ответу на первый вопрос — выгоднее всего работать с лидерами рынка. Для корпоративного блока успех такой стратегии очевиден, и оперефис четко ориентирован на лидеров рынка. С малым и средним бизнесом к сожалению и к счастью банк придерживается той же стратегии, поэтому в фокус внимания попадают только перспективные рынки, такие как продукты питания и медицина.

— **Насколько сложно башкирскому предприятию получить у вас инвесткредит?**

— Понятно, что каждая отрасль имеет свою рентабельность. Под каждого клиента мы готовим индивидуальное предложение. Клиент приходит к нам, мы выстраиваем партнерские отношения, делаем под него продукт. Нами анализируется состояние текущей деятельности, профессионализм команды и то, насколько глубоко проработан проект, под который требуется финансирование. Если после этого мы понимаем, что клиент выбрал сферу инвестиций правильно, учел волатильность, и соглашаемся с его расчетами, то готовы выдать кредит. Самое главное во взаимоотношениях с банком, чтобы клиент был открыт и не скрывал проблем. Мы же, как врачи: нам нужно четко поставить диагноз. Внешние и внутренние факторы накладывают много ограничений, и не всегда можно пожелания клиента буквально реализовать в банковском продукте. Несмотря на это совместными усилиями мы всегда выходим на лучший для его финансового здоровья вариант.

АНАЛИТИКА

ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

По объему ВРП и инвестиций в основной капитал Башкирия занимает 10 место среди субъектов Российской Федерации, вводу в действие жилых домов — 5 место, сельскому хозяйству, объему платных услуг населению и экспорта — 7 место. Регион также занимает 1 место в России по объемам первичной нефтепереработки, производству бензина и дизельного топлива, авиационных двигателей, автобетоносмесителей, стальной проволоки и кальцинированной соды.

Кризис вносит свои коррективы в оценку перспектив развития региона. В 2016 году власти республики ожидают отрицательные темпы прироста ВРП на уровне 0,3%, хотя ранее было запланировано увеличение показателя на 102% к уровню 2015 года. Базовый прогноз Минэкономразвития по росту ВРП на 2017 год пока остается на уровне 102,8%. С учетом прогнозов по развитию экономики России, предполагающих снижение ВВП по итогам 2016 года на 0,8% и его рост на 0,8% в 2017 году, данные ориентиры выглядят оптимистичными. Промышленное производство не перестанет расти даже при реализации пессимистичного сценария, предполагающего рост индекса

промышленного производства на 100,5% в 2016 году и 101,2% в 2017 году (в базовом варианте 102,1% и 102,8% соответственно).

Рост инвестиций в основной капитал в номинальном выражении по итогам 2016 года ожидается на уровне 105% — до 348,7 млрд руб., а в базовом сценарии на 2017 год — 104,6%, до 383,8 млрд руб. Наиболее привлекательными отраслями для инвестиций в текущих условиях являются химическая и нефтехимическая промышленности — в силу устойчивости к снижению цен на сырьевых рынках и хорошим экспортных перспектив с учетом вероятного ослабления курса рубля. Интересна также пищевая промышленность, в которой сейчас наиболее активно идут процессы импортозамещения.

Несмотря на сложную макроэкономическую обстановку, финансовых проблем у региона в ближайшие годы не возникнет. Аналитики Fitch также настроены оптимистично и ожидают, что налоговые доходы будут стабильны за счет сильной налоговой базы, а бюджетный дефицит останется на низком уровне.

(по данным БАШСТАТА И РОССТАТА ПРИ ПОДДЕРЖКЕ АНАЛИТИКОВ ПРОМСВЯЗЬБАНКА)