

ПОНЯТЬ И УПРОСТИТЬ «ОБЩЕРОССИЙСКИЙ НАРОДНЫЙ ФРОНТ» СОБРАЛ ПОДПИСИ В ПОДДЕРЖКУ НАЛОГОВЫХ КАНИКУЛ ДЛЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, ПРАВИТЕЛЬСТВО ИДЕЮ ЗАВЕРНУЛО — РЕШЕНИЕ ЗА КРЕМЛЕМ. СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ ТО ПОВЫШАЮТ, ТО ПОНИЖАЮТ. НА ФОНЕ ЭТИХ ПЕРИПЕТИЙ В СТРАНЕ ОСТАЮТСЯ ВОЗМОЖНОСТИ ЗАПУСТИТЬ БИЗНЕС ЗА СЧЕТ ГОСУДАРСТВА И СЭКОНОМИТЬ НА НАЛОГАХ СОТНИ ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ.

АНАСТАСИЯ КАРИМОВА, КСЕНИЯ КУЛЯСОВА

НАЛОГОВОЕ НЕРАВЕНСТВО Статистика на первый взгляд шокирующая: после того как с начала этого года ежегодные страховые взносы для индивидуальных предпринимателей (ИП) выросли вдвое — с 17 тыс. до 36 тыс. руб., в стране ликвидировались 600 тыс. ИП. Но, если разобраться, все не так страшно.

Александр Шмелев работает в статусе ИП, специализирующегося на политическом консультировании и продвижении в социальных сетях. Он объясняет, почему повышение взносов никак его не затронуло: «Страховые взносы вычитаются из налогов. Если раньше я платил, скажем, 17 тыс. руб. взносов и 43 тыс. налогов, то теперь буду платить 36 тыс. взносов и 24 тыс. налогов. Никакой разницы». На тех, кто платит налогов больше, чем 36 тыс. руб. в год (то есть чей доход выше 600 тыс. руб. в год), это повышение действительно никак не отражается. «Но есть множество ИП, которые получают меньше 600 тыс. руб. в год, например те, кто годами не ведет никакой деятельности, или использует ИП для разовых договоров от случая к случаю, или работает в очень мелком бизнесе, приносящем менее 50 тыс. руб. в месяц», — объясняет Шмелев. — Для них это проблема: 36 тыс. надо заплатить в любом случае. Большинство таких ИП теперь предпочло закрыться. Например, раньше у моего брата были какие-то заказы, которые было проще провести через ИП, но они, конечно, не давали 600 тыс. руб. в год, поэтому он решил ликвидировать ИП».

Руководитель департамента таможенно-тарифной политики Минфина РФ Илья Трунин согласен с тем, что повышение взносов вымыло с рынка в основном ИП с малыми доходами, а заодно и тех, кто был зарегистрирован в качестве ИП, но фактически предпринимательской деятельностью не занимался. «Целый класс ИП — это те, кто занимается сетевым маркетингом, например продают косметику», — замечает чиновник. — У большинства этих людей есть основная работа, а на доходы от продаж они платят, зарегистрировавшись ИП, по ставке 6% — так им рекомендуют сами компании. Поскольку эта деятельность скорее подработка, повышение взносов могло сыграть свою роль».

Еще один фактор, повлиявший на сокращение ИП, но не связанный напрямую со взносами: с 1 января этого года ИП не могут продавать пиво в ларьках, ларечный бизнес почти убит, а большинство ларьков именно в форме ИП и существовали.

Некоторые малые предприниматели вместо ИП выбирают другие формы регистрации. Краснодарский журналист Антон Грачев в свободное от основного занятия время подрабатывает, оказывая рекламные услуги. Поначалу он хотел зарегистрироваться как ИП: «С наличкой за 6% удобнее работать, чем с массой мелких договоров и счетов. Но друзья меня отговорили именно потому, что произошло повышение страховых взносов. В итоге решил работать через ООО с «упрощенкой», давать деньги бухгалтеру из-за увеличивающихся объемов работы, хранить в архивах акты, счета-фактуры. Но это все равно получается дешевле, чем вести ИП. Я трачу

на обслуживание юрлица 6–8 тыс. руб. в месяц — сюда входят услуги банка, аренда юридического адреса, бухгалтер и юрист на аутсорсинге».

Но и те, которые начинают с ИП, в случае успеха зачастую перерегистрируются. Наталья Ревякина год назад создала как ИП онлайн-проект «Две ладошки» (рассылка детских товаров по подписке). Сначала вкладывала собственные средства в развитие бизнеса. С увеличением объема продаж возросли налоги, возникла необходимость взять пару сотрудников для реализации товара и ведения документации. Предпринимательница решила изменить форму регистрации бизнеса. «ООО намного проще в финансовом плане: несколько человек, суммируя свой капитал, могут добиться лучших результатов в продвижении нового бизнеса», — поясняет Наталья Ревякина.

ПЕРЕНОС КАНИКУЛ Сначала средства массовой информации распространили новость о том, что Игорь Шувалов отказался от идеи налоговых каникул, потом «Объединенный народный фронт» (ОНФ) объявил, что совместно с бизнес-объединениями собрал 100 тыс. подписей в поддержку каникул. Текст законопроекта пока сырой, по словам представителей объединения предпринимателей «Опора России», известно лишь, что речь идет об освобождении но-

вых ИП от уплаты налогов в течение двух лет. Вице-президент «Опоры России», омбудсмен по защите прав предпринимателей на финансовых рынках Михаил Мамута рассчитывает, что о каникулах отрицательное решение еще не принято. «Налоговые каникулы — инструмент, с помощью которого можно повысить бизнес-активность, обеспечить дополнительную занятость, выручку и последующий рост вклада малого бизнеса в ВВП и формирование бюджета. Какая-то часть новых предпринимателей за два года успеет догнать до масштаба малого предприятия», — объясняет господин Мамута. — Важно разработать совместно с Минфином, Минэкономки, Федеральной налоговой службой и предпринимательским сообществом механизм контроля, который сведет к минимуму риск нецелевого использования этой льготы».

У Владислава Корочкина, вице-президента «Опоры России», свой аргумент в пользу налоговых каникул: администрирование сбора налогов с мелких индивидуальных предпринимателей зачастую не окупается средствами, поступающими в бюджет.

Тем не менее Илья Трунин из Минфина относится к идее каникул настороженно. «Мне кажется, вопросы налогообложения не должны являться предметом референдумов (особенно в ча-

сти техники налогообложения), поэтому поддержка инициативы со стороны 100 тыс. человек имеет скорее политическое, а не содержательное значение», — говорит он. По его мнению, каникулы в виде освобождения ИП от всех налогов — не проработанное предложение: налогов, плательщиками которых являются ИП, довольно много, и не факт, что есть основания для освобождения от некоторых из них (например, акцизы, НДС, таможенные платежи). «Основная причина, по которой возникла эта инициатива, — это повышение страховых взносов. Поэтому непонятно, зачем локальную проблему страховых взносов решать путем освобождения от всех налогов. Если и есть причины, то они носят опять же политический, а не экономический характер», — разъясняет чиновник. К тому же решение о снижении взносов для ИП с 1 января 2014 года уже принято.

Илья Трунин замечает и другие недостатки идеи налоговых каникул: предложения ОНФ предусматривают безусловное освобождение от всех налогов вне зависимости от масштабов бизнеса и получаемого дохода. Это не очень справедливо, вдобавок при этом возникает колоссальный дисбаланс с точки зрения создания возможностей для уклонения от налогов, а вот выгоды тут не вполне очевидны. Еще одну несправедливость предлагаемого решения можно

«НАБОР ИНСТРУМЕНТОВ ГОСПОДДЕРЖКИ АДЕКВАТЕН ВОЗМОЖНОСТЯМ И ЗАДАЧАМ БИЗНЕСА»



Эффективность действующих в регионе мер господдержки малого и среднего бизнеса в условиях стагнации в экономике комментирует председатель комитета по экономике, промышленности и поддержке предпринимательства законо-

дательного собрания Нижегородской области МИХАИЛ ГАПОНОВ.

Business Guide: Общественные предпринимательские организации свидетельствуют: после того, как с начала этого года ежегодные страховые взносы для индивидуальных предпринимателей (ИП) выросли вдвое, в стране ликвидировались порядка 600 тыс. ИП. При этом чиновники не склонны драматизировать ситуацию и ссылаются на естественное сокращение неработающих бизнесов. Какую точку зрения поддерживаете вы?

Михаил Гапонов: Доля истины есть и в том, и в другом утверждении. Чиновники правы, когда говорят о естественном процессе — уходе с рынка ИП с малыми доходами, а также тех, кто был зарегистрирован в качестве ИП, но фактически предпринимательской деятельностью не занимался.

Но тот факт, что увеличение страховых взносов было ошибкой и часть предпринимателей выгнало в тень, для меня тоже несомненно. Например, после увеличения страховых взносов обороты по счетам ИП в банке «Ассоциация» (Михаил Гапонов — председатель правления ОАО КБ «Ассоциация» — „Б“) сократились за два месяца более чем на 20%. Это очень существенно. Потом ситуация выровнялась, обороты постепенно стали расти. Как исправить ситуацию? У меня сейчас нет готового рецепта. Эта мера была принята на федеральном уровне очень неожиданно и, безусловно, травмировала бизнес.

ВГ: В экспертном сообществе есть версия, что с уходом предпринимателей в тень отчасти связано снижение темпов роста на рынке кредитования малого и среднего бизнеса (МСБ). Вы согласны с этим?

МГ: Нельзя отдельно рассматривать поведение кредитных организаций. Банки — это инфраструктура, которая отражает общую ситуацию в экономике. Они не стали сдержаннее в выдаче кредитов — просто заявок стало меньше. В условиях падения темпов роста экономики, тревожных ожиданий все стали более сдержанными, более осторожными в долгосрочном планировании. Повторяю, что кризис — это не 2008 год. Кризис — это вялотекущий процесс, связанный с тем, что люди начинают более осторожно выстраивать потребительские стратегии, замедляется оборот денег.

ВГ: На федеральном уровне всячески пропагандируется прямая финансовая господдержка МСБ в виде грантов и субсидий. Как вы оцениваете использование этих инструментов на уровне региона?

МГ: На мой взгляд, в рамках господдержки МСБ на уровне Нижегородской области задействован весь возможный инструментарий — это и компенсация первых выплат по лизингу, и бюджетные гранты по специализированным программам, и поддержка со стороны Агентства по развитию системы гарантий в виде микрозаймов и поручительств по кредитам. Есть и другие механизмы. Так что, в современных экономических условиях весь имеющийся у региона набор инструментов господдержки МСБ адекватен возможностям и задачам бизнеса.

ВГ: Почему, в таком случае, в прошлом году за господдержкой обратилось менее 1% нижегородских предпринимателей?

МГ: При том, что система информирования, на мой взгляд, отлажена — и депутаты, и СМИ постоянно рассказывают о господдержке, я склонен думать, что предприниматели сами недорабатывают в плане поиска информации, альтернативных путей решения своих финансовых проблем и так далее. Поэтому я бы призвал представителей МСБ отвлекаться от мысли, что «все равно ничего не дадут», «все коррумпировано», «все своим да нашим», и активнее использовать механизмы господдержки. А то пока получается, как в том анекдоте: «Господи, сделай так, чтобы я выиграл в лотерею!» — «Так ты хотя бы лотерейный билет купи!».