

Что и в какие сроки можно будет приобрести на сайте ретейлера в рунете **с. 12**

Чем модель JD.com отличается от AliExpress и eBay **с. 12**

Как растет российский рынок онлайн-торговли **с. 13**

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Михаил Ходорковский, общественный деятель

Как вывести Россию из тупика

МНЕНИЕ, с. 4

ФОТО: REUTERS

ПОЛИТИКА	ЭКОНОМИКА	ЛЮДИ	БИЗНЕС	ДЕНЬГИ	17 июня 2015 Среда No 103 (2120) WWW.RBC.RU
КУРСЫ ВАЛЮТ (ЦБ, 17.06.2015)	\$1= ₽54,04 €1= ₽61,10	▲ ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 16.06.2015, 19.00 МСК) \$63,76 ЗА БАРРЕЛЬ	▲ ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 16.06.2015) 978,29 ПУНКТА	▲ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 05.06.2015) \$361,6 МЛРД	

НАЛОГИ Бизнес не будут массово проверять после дела «Орифлэйм»

Нечастый случай



Юристы опасаются, что низовые налоговые инспекции все же могут воспринять дело «Орифлэйм» как прецедент

АЛИСА ШТЫКИНА,
СЕРГЕЙ ТИТОВ

Прецедентное дело «Орифлэйм», с которой налоговики взыскали 537 млн руб. за выплату роялти материнской компании, не станет поводом для массовых проверок «дочек» иностранных компаний в России, пообещали РБК чиновники ФНС.

МАССОВЫХ ПРОВЕРОК НЕ БУДЕТ

Арбитражный суд Московского округа опубликовал решение по кассационной жалобе компании «Орифлэйм Косметикс», которая была оставлена без удовлетворения 4 июня. Суд оставил без изменения решения судов нижестоящих инстанций. Ранее налоговики посчитали, что фирма не имела права занижать налоговую базу за счет платежей материнской компании и доначислила ей налогов и пени на 537 млн руб. за два года — 2009 и 2010 годы. Компания продолжает оспаривать это решение, уточнил представитель «Орифлэйм».

За несколько дней до заседания суда юристы сразу двух независимых юридических фирм — «Гольцблат ВЛР» и Dentons — обратились к суду с так называемой запиской друзей суда (amicus curiae). В них они указали на негатив-

ные последствия такого судебного решения. По словам партнера налоговой практики «Гольцблат ВЛР» Евгения Тимофеева, опасность прецедента в том, что, руководствуясь логикой дела «Орифлэйм» против ФНС, суды будут решать, что дочерние компании не смогут вычитать все расходы, которые они несут в пользу своей материнской компании и в группе компаний. Речь идет не только о выплате роялти, но и о самой стоимости закупаемой продукции, предупреждает Тимофеев. «Очевидно, что это дело создает угрозу для бизнеса», — констатирует он. «В опубликованном решении суда видна та же логика, что у нижестоящих инстанций, которая не имеет ничего общего с законом. Эта ситуация создает опасность для любых дочерних компаний иностранных инвесторов», — прогнозирует Тимофеев.

В течение всего прецедентного процесса Федеральная налоговая служба отказывалась комментировать дело «Орифлэйм». Но вчера источник в ФНС впервые пояснил РБК позицию ведомства о возможности возбуждения аналогичных дел в отношении других налогоплательщиков — «дочек» иностранных компаний. По его словам, постановление кассации не станет поводом для массовых проверок.

«В опубликованном решении суда видна та же логика, что у нижестоящих инстанций, которая не имеет ничего общего с законом»

Решение суда подтверждает только то, что подход налоговых органов полностью соответствуют практикам ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития, объединяет экономики развитых стран), в том числе в рамках плана BEPS (противодействие схемам по выводу прибыли), говорит собеседник РБК. По его словам, доначисление «Орифлэйм» обоснованно: «По правилам ОЭСР прибыль должна облагаться налогами там, где осуществляется экономическая деятельность.

А «Орифлэйм», имея многомиллиардные обороты, не платила налоги как в России, так и в Люксембурге [туда выплачивались роялти], — считает собеседник РБК. «Принципы ОЭСР, заложенные в постановлении суда, должны использоваться как налогоплательщиками, так и налоговыми органами», — говорит источник в ФНС. По его словам, налоговики будут уделять основное внимание компаниям с крупными оборотами, которые при этом не платят налоги. «Если деятельность компаний прозрачна, а товароборот реален, то вопросов не будет», — заверяет он. — Исключением могут стать случаи, когда рисуются фиктивные расходы перед иностранными компаниями».

Окончание на с. 6

КОРРУПЦИЯ

64% Путина

ФАРИДА РУСТАМОВА

Граждане поверили в успехи Владимира Путина в ограничении аппетитов бюрократии и его способность побороть коррупцию. Отношение к власти улучшилось, а на ТВ подробно освещают суды над чиновниками, объясняют эксперты.

ЭФФЕКТ КРЫМА

Все больше россиян считают, что президент Владимир Путин активно борется с коррупцией среди чиновников, свидетельствует майский всероссийский опрос Левада-Центра. Как показало исследование, отвечая на вопрос, поворачивает ли Путин бюрократии, стремящейся использовать в своих интересах достояние России, или ограничивает ее аппетиты, 64% опрошенных выбрали второй вариант. Год назад так считали 60% граждан, в 2013 году — 49%.

За два года в полтора раза уменьшилось число респондентов, полагающих, что президент поворачивает бюрократии. Сейчас только каждый пятый россиянин (20%) полагает, что президент снисходителен к чиновникам (16% опрошенных затруднились с ответом). Годом ранее так думали 24%, а в 2013 году — 34%.

Отношение граждан к отдельным аспектам деятельности президента размылось на фоне общего одобрения всего, что он делает, после присоединения Крыма, говорит замдиректора Левада-Центра Алексей Гражданкин. «Во все сферы общественной жизни проник эффект Крыма, из-за которого трезво оценивать работу президента граждане затрудняются», — рассуждает социолог.

Должен ли Путин нести ответственность за масштабы коррупции и финансовых злоупотреблений в высших эшелонах власти, интересовались социологи.

Окончание на с. 2



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

РБК
ежедневная
деловая
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК
Главный редактор:
 Максим Павлович Солюс
Заместители главного редактора:
 Петр Мироненко, Юлия Ярош
Выпуск: Дмитрий Иванов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Фоторедактор: Наталья Славгородская
Верстка: Константин Кузниченко
Корректора: Марина Колчак
Инфографика: Олеся Волкова, Андрей Ситников

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Шеф-редактор проектов РБК:
 Елизавета Осетинская
Главный редактор rbc.ru
 и **ИА РосБизнесКонсалтинг:** Роман Баданин
Заместители главного редактора:
 Ирина Малкова, Владимир Моторин,
 Дмитрий Рыжов
Главный редактор журнала РБК:
 Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
 Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина
Арт-директор: Ирина Борисова
Руководитель фотослужбы: Варвара Гладкая

Руководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян
Информация: Игорь Терентьев
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина
Экономика: Дмитрий Коптюбенко

Редакторы отделов
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: Антон Широков
Потребительский рынок: Денис Пузырев
Свой бизнес: Владислав Серегин
Медиа и телеком: Полина Русяева

Адрес редакции: 117393, г. Москва,
 ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177
Факс: (495) 363-1127. E-mail: daily@rbc.ru
Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Учредитель газеты: ООО «РБК Медиа»
 Газета зарегистрирована в Федеральной службе
 по надзору в сфере связи, информационных
 технологий и массовых коммуникаций.
 Свидетельство о регистрации средства
 массовой информации ПИ № ФС77-59174
 от 3 сентября 2014 года.

Издатель: ООО «БизнесПресс»
 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
 E-mail: business_press@rbc.ru
Генеральный директор: Екатерина Сон

Корпоративный коммерческий директор:
 Людмила Гурей
Коммерческий директор
издательского дома «РБК»: Анна Батыгина
Директор по рекламе
товаров группы люкс: Виктория Ермакова
Директор по рекламе сегмента авто:
 Мария Железнова

Директор по маркетингу: Андрей Сикорский
Директор по распространению:
 Анатолий Новгородов
Директор по производству: Надежда Фомина

Подписка по каталогам:
 Агентство «Роспечать», подписной индекс: 19781
 Российская пресса, подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:
 Телефон: (495) 363-1101
 Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан
 в ОАО «Московская газетная типография»
 123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1

Заказ № 1460
 Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00
 Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов
 допускается только по согласованию с редакцией.
 При цитировании ссылка на газету РБК
 обязательна.

© «БизнесПресс», 2015

Граждане поверили в то, что президент приструнит бюрократов

64% Путина

Самые громкие коррупционные дела последних лет



ФОТО: Геннадий Гуплев/Коммерсантъ

Евгению Васильеву, в прошлом руководителя департамента имущественных отношений Минобороны, в 2012 году обвинили в мошенничестве и превышении должностных полномочий. Суд посчитал недоказанной основную часть обвинений и снизил сумму ущерба с 3 млрд до 550 млн руб. 8 мая 2015 года Васильева получила 5 лет колонии

➔ Окончание. Начало на с. 1

Поддавляющее большинство считают, что в полной мере или в значительной мере (37 и 43% опрошенных соответственно).

14% россиян полагают, что лишь отчасти, 3% — что президент не может отвечать за все это. «Ответственность в данном случае не значит вину, а означает то, что граждане считают, что Путин как арбитр должен отвечать за работу в этом направлении», — поясняет Гражданкин.

Число тех, кто считает, что Путин сможет побороть коррупцию, за два года увеличилось наполовину. Так, в 2013 году 20% россиян говорили, что президент победит мздоимство, если проведет решительную чистку рядов чиновников высшего ранга и ужесточит наказания за коррупцию. Сейчас так считают 31% опрошенных. В то же время относительно большинство опрошенных (42%) уверены, что Путин вряд ли добьется успехов в своей борьбе, потому что коррупция в России неискоренима. Каждый шестой россиянин (16%) думает, что Путину трудно бороться с коррупцией, поскольку он сам во многом зависит от коррумпированных чиновников.

Еще 8% полагают, что президент не будет серьезно пытаться бороться с коррупцией, поскольку он

тем или иным образом заинтересован в ней. Эта цифра по сравнению с 2013 годом уменьшилась вдвое — тогда так ответили 17% опрошенных.

ВСЕ ИДЕТ ПО ПЛАНУ

Мнение граждан сформировано на основе телепропаганды, а не реальных мер по борьбе с коррупцией, считает директор Transparency International (Россия) Антон Поминов. К пропаганде Поминов относит освещение на государственных телеканалах резонансных процессов против коррумпированных чиновников.

Что касается антикоррупционных инициатив властей, то здесь нет положительной динамики, констатирует эксперт. «В 2008–2012 годах предпринимались хоть какие-то меры по раскрытию информации о доходах и т. д., пусть и работают они неидеально. А с 2012 года эта тематика отошла на второй план с точки зрения решений, но не с точки зрения риторики», — отмечает Поминов. По его словам, с одной стороны, государство говорит о необходимости расширить список лиц, которые должны публиковать декларации, с другой — разрешает этого не делать руководителям госкорпораций. «Для эффективной борьбы с коррупцией достаточно было бы политической воли со стороны гла-

«Для эффективной борьбы с коррупцией достаточно было бы политической воли со стороны главы государства, чтобы исполнялись уже существующие нормы по контролю за доходами, за конфликтом интересов и т. д. Но ее нет»

вы государства, чтобы исполнялись уже существующие нормы по контролю за доходами, за конфликтом интересов и т. д. Но ее нет», — заключает эксперт.

Значительным шагом в борьбе с коррупцией стало подписание президентом в прошлом году «Национального плана противодействия коррупции на 2014–2015 годы», указывает член президентского Совета по правам человека Кирилл Кабанов. «Это конкретный документ, в котором четко обозначены необходимые действия. Однако, как показал, например, мониторинг министерства по делам «открытого правительства», многие ведомства, в том числе в регионах, не выполняют план. А граждане о нем тем более не слышали», — констатирует эксперт.

Кабанов согласен с тем, что на россиян в основном производят впечатление резонансные антикоррупционные процессы против чиновников. ■



В марте 2015 года был арестован губернатор Сахалинской области Александр Хорошавин. По версии следствия, он получил взятку в \$5,6 млн при заключении и реализации контракта на строительство четвертого энергоблока на Южно-Сахалинской ТЭЦ

Бывший губернатор Тульской области Вячеслав Дудка отбывает наказание (9,5 года) в колонии строгого режима. В июле 2013 года суд признал его виновным в получении взятки в 40 млн руб. за обещание выделить участок земли для строительства гипермаркета



В марте 2015 года был арестован губернатор Сахалинской области Александр Хорошавин. По версии следствия, он получил взятку в \$5,6 млн при заключении и реализации контракта на строительство четвертого энергоблока на Южно-Сахалинской ТЭЦ

Пять антикоррупционных инициатив президента и правительства

1 В мае 2013 года президент подписал закон, запретивший чиновникам, депутатам, сенаторам, судьям, военнослужащим, следователям, прокурорам, сотрудникам МВД, таможенных и налоговых органов, внебюджетных фондов, аудиторам Счетной палаты, главам городских округов и муниципальных районов **иметь иностранные счета и ценные бумаги в банках за рубежом.**

2 В декабре 2013 года Путиным было **создано отдельное управление по противодействию коррупции администрации президента.** Прежде эту сферу курировали контрольное и государственное-правовое управление АП. Возглавил новое управление Олег Плохой, до этого занимавший пост исполняющего обязанности начальника управления президента по вопросам государственной службы и кадров.

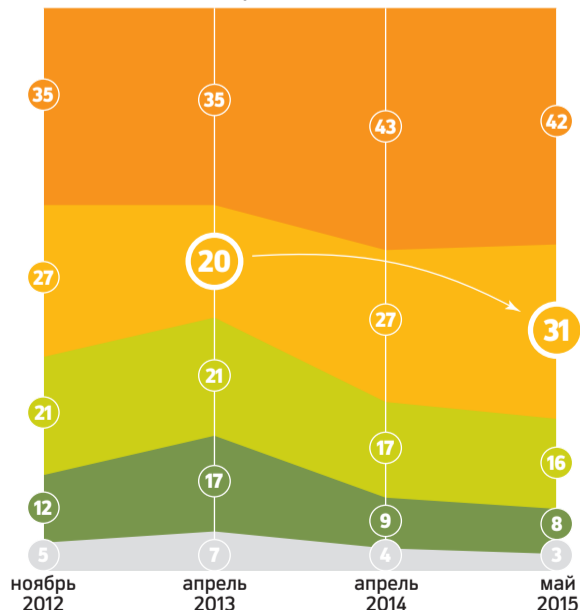
3 В апреле 2014 года президент подписал указ «**О Национальном плане противодействия коррупции на 2014–2015 годы.**» Среди основных задач в плане — меры по недопущению конфликта интересов сотрудников и работников государственных корпораций (компаний), формирование системы санкций за коррупционные правонарушения.

4 В декабре 2014 года правительство **выпустило постановление, которым обязало раскрывать сведения о доходах руководителей крупных компаний,** в том числе президента РЖД Владимира Якунина, президента «Роснефти» Игоря Сечина и главу правления «Газпрома» Алексея Миллера. Глава РЖД тогда назвал подобное требование «вмешательством» в свою «личную жизнь», «личные обстоятельства», «личную информацию». Уже в марте 2015 года правительство изменило свою позицию, разрешив топ-менеджерам от государства не публиковать информацию о доходах.

5 В том же декабре Путин подписал **закон, расширяющий перечень госдолжностей, чьи обладатели не могут иметь счета за рубежом.** Список пополнился всеми чиновниками, «чья деятельность связана с подготовкой решений, затрагивающих вопросы суверенитета и национальной безопасности России». Правительство утвердило перечень в июне 2015 года.

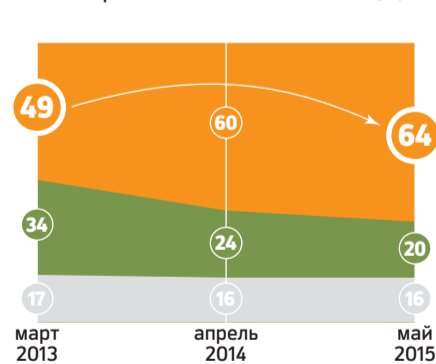
За два года количество россиян, считающих, что Владимир Путин способен победить коррупцию в России, увеличилось на 55%

С каким из следующих суждений о коррупции в России вы бы скорее согласились? (%)



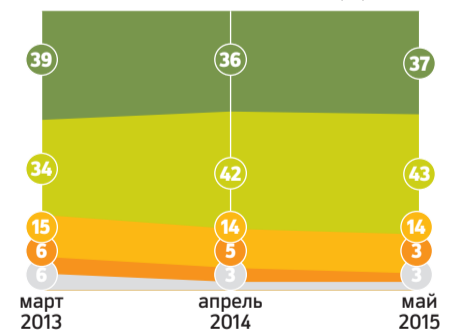
- Путин будет пытаться бороться с коррупцией, но ему вряд ли удастся добиться существенных успехов
- Путин сможет добиться успеха в борьбе с коррупцией
- Путину трудно бороться с коррупцией, поскольку он сам во многом зависит от коррумпированных чиновников
- Путин не будет всерьез пытаться бороться с коррупцией, поскольку он тем или иным образом заинтересован в ней
- Затрудняюсь ответить

Как вы думаете, Путин потворствует бюрократии или ограничивает ее аппетиты? (%)



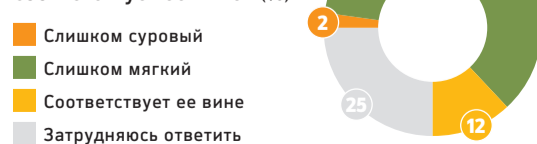
- Ограничивает аппетиты бюрократии
- Потворствует бюрократии
- Затрудняюсь ответить

Как вы считаете, должен ли Путин нести ответственность за коррупцию и финансовые злоупотребления в высших эшелонах власти? (%)



- В полной мере
- В значительной мере
- Лишь отчасти
- Он не может нести ответственности за это
- Затрудняюсь ответить

Как вы думаете, приговор Евгению Васильеву по делу «Оборонсервиса» соответствует ее вине? (%)



Опрос проведен 22–25 мая 2015 года среди 800 человек в 134 населенных пунктах 46 регионов страны. Статистическая погрешность не превышает 4,1%.



МИХАИЛ ХОДОРКОВСКИЙ,
общественный деятель, основатель движения «Открытая Россия»

ФОТО: EPA

Нынешнее противостояние России с Западом искусственное. Разжигание внутренней и внешней конфронтации стало механизмом выживания нынешней власти.

Go West: как вывести Россию из тупика

Интеграция России в евроатлантический мир неизбежна. И ее надо готовить уже сегодня.

2035 год. Россия уже 20 лет ведет холодную войну с Западом. Траты бюджета на оборону выросли до 30% ВВП. Выезд за границу запрещен не только сотрудникам МВД и спецслужб, но и всем, кто работает в госкомпаниях и бюджетных организациях. Введено государственное планирование. Негосударственный сектор составляет меньше 10% экономики страны. После очередного кризиса на сырьевых рынках в стране начинаются перебои с продовольствием. Развиваются центробежные тенденции: отдельные части России постепенно притягиваются к тем регионам мира, которые последние 20 лет были интегрированы в глобальную экономику и бурно развивались.

Пока этот мрачный сценарий — художественный вымысел, хотя при продолжении нынешней политики российского руководства он вполне

приведет к серьезному ухудшению качества жизни людей. А ослабление человеческого капитала приведет к ослаблению страны.

Нынешнее противостояние России с Западом искусственное. Оно в интересах российских элит, которые хотят удержаться у власти и которым образ врага помогает отвлечь население от коррупции и неэффективности власти. Разжигание внутренней и внешней конфронтации стало механизмом выживания нынешней власти.

К 2011–2012 годам наша страна переросла свое авторитарное руководство. Средний класс начал предъявлять спрос на государственные институты другого качества. В этот момент Россия была готова к переходу к более демократической и конкурентной политике. Но ценой огромных усилий пропаганды и политических преследований руководителям страны удалось обратить вспять этот процесс. Чтобы сохранить власть, они провоцируют изоляцию страны.

и шестидневная войны, подавление «Пражской весны». Еще раньше были карибский и берлинский кризисы, проходившие на фоне термоядерных испытаний под землей, на земле и в воздухе. До этого — война в Корее и вполне реальные планы ядерных атак. Если посмотреть на реалии сегодняшнего дня, то если и можно говорить о каком-то крахе, то лишь о крахе иллюзий.

Все периоды обострения отношений России и США так или иначе чередовались с непродолжительной, но запоминающейся оттепелью. Причем необязательно это происходило в результате смены правителя в России. Между корейской и вьетнамской войнами затесались экстравагантные визиты Хрущева в США. Между вторжением в Чехословакию и вводом войск в Афганистан пролегла разрядка с «Союзом» — «Аполлоном» и Хельсинкским актом. После 1985 года казалось, что лед в отношениях между Россией и Америкой растаял навсегда. Но и этот период завершился еще до прихода к власти Владимира Путина. И сегодня обе страны расплачиваются за свои перестроечные иллюзии.

России и США надо научиться эффективно сотрудничать там, где есть совпадение национальных интересов, и уметь находить компромиссы там, где эти интересы расходятся. Одинаково вредно воспринимать друг друга исключительно в качестве врагов или, наоборот, игнорировать разногласия, обусловленные культурными, экономическими или политическими факторами. Как показал исторический опыт, такая «слепая дружба» плохо заканчивается.

Хорошая новость состоит в том, что стратегические, неконъюнктурные интересы США и России сегодня во многом совпадают. Главные политические вызовы у нас общие — терроризм и рост исламского экстремизма

ИНТЕГРАЦИЯ

К сожалению, нового стратегического сближения, пока Владимир Путин находится у власти, ждать, по-видимому, не приходится. Сегодня Западу имеет смысл бороться за то, чтобы в рамках стратегии сдерживания не допустить реальной глобальной войны. Нынешняя российская власть готова играть, но не надо думать о ее представителях лишнего — жить они все-таки хотят. Главное не дать им заиграться. Одновременно Западу необходимо налаживать тесное сотрудничество с европейски ориентированной Россией и уже сегодня продумывать пути быстрой реинтеграции нашей страны в мировую систему, когда власть в ней сменится.

Граждане России — такие же люди, как и в любой другой стране мира. Они хотят безопасности, жить в комфортабельных домах, хорошего образования для своих детей и уверенности в завтрашнем дне. Чтобы добиться этого, России нужна экономическая трансформация. А как показывает история последних 100 лет, такая трансформация невозможна без интеграции с западным миром.

Мы знаем несколько удачных примеров экономической трансформации в XX веке: Германия, Япония, Южная Корея, Италия, наконец, Китай. Все они начали переход на новую ступень экономического развития с налаживания отношений с Западом.

Да, зачастую Запад делал это специально, чтобы усилить своих союзников по противостоянию с СССР. Но сегодня уже нет ни Восточного блока, ни Советского Союза. Более того, перед нашими странами стоят общие глобальные вызовы, которые будут сложно решить без участия России. Поэтому Запад заинтересован в стабильной и процветающей России не меньше, чем граждане нашей страны.

«Западу стоит осознать, что интересы жителей России и интересы ее руководства фундаментально расходятся»

не вероятен. Но есть и другой сценарий, который я планирую обсудить на этой неделе с представителями политического и экономического истеблишмента США. Альтернативное будущее — это интеграция, сотрудничество в области технологий, экономики и безопасности при взаимном уважении к интересам друг друга.

ИЗОЛЯЦИЯ

Санкции больно ударили по экономике России, но пока не способны привести к серьезному системному кризису. Год жизни под санкциями показывает, что Россия способна на длительное военное-экономическое противостояние с Западом. Вопрос — какой ценой? К сожалению, новая гонка вооружений и исключение из международного научно-технологического обмена не пройдут бесследно.

Уже сейчас происходит перераспределение бюджетных расходов. Государство перестает инвестировать в социальный капитал и вкладывает в оборону и силовые структуры. В первом квартале 2015 года оборонные расходы составили рекордные 9% квартального ВВП. Это значит, что будет меньше школ, меньше больниц, будут ограничены закупки импортных лекарств, к замене которых отечественная фармацевтика пока не готова. В долгосрочной перспективе это

ИНТЕРЕСЫ

Чтобы разрешить нынешнюю ситуацию, мы должны понимать, что у всех участников взаимодействия между Россией и Западом разные интересы.

Во-первых, Западу стоит осознать, что интересы жителей России и интересы ее руководства фундаментально расходятся. Среди основных проблем, которые волнуют российских граждан, — состояние здравоохранения и образования. Ими в последние годы были недовольны около 60–70% населения. Государство же предпочитает не инвестировать в социальный капитал, а перераспределять денежные потоки в пользу армии и спецслужб.

Во-вторых, важно понимать, что национальные интересы России и США имеют объективные противоречия, которые при неаккуратной политике с обеих сторон легко приводят к напряженности. Сегодня отношения между нашими странами находятся на самой низкой отметке с момента окончания холодной войны. Но это не конец света. Бывало и хуже. Только во второй половине XX века мы пережили несколько таких периодов. Например, в 1979–1984 годах, во времена афганской кампании, «звездных войн» и сбитого южнокорейского «Боинга». До этого были 1969–1974 годы — вьетнамская

«Мы ищем союзников, которые помогут России окончательно стать Европой»

на Ближнем и Среднем Востоке одинаково опасны и для России, и для США. Причем, возможно, для России, принимая во внимание ситуацию на юге страны, даже более опасны.

Но есть и плохая новость: сегодня в России интересы бюрократии и правящей элиты, с одной стороны, и народа, с другой стороны, разошлись кардинально. Правящий в России класс нуждается в конфронтации с США и Западом, в то время как интересам народа отвечает самое тесное взаимодействие с западным миром.

А значит, когда власть в России сменится, США и Западная Европа должны всеми силами способствовать экономической интеграции России. Нужен «план Маршалла» для России, предполагающий ее промышленное и технологическое развитие. Западу ни в коем случае нельзя повторять ошибку «недоинтеграции» нашей страны в 1990-е. Вступление России в НАТО и ЕС после смены режима столь же необходимо нам, как и Западу. Конечно, такой шаг приведет к перестроению этих институтов, но альтернатива гораздо хуже.

Более диверсифицированная экономика и экспорт, свободное перемещение людей, идей и капитала — это гарантия того, что в России не будет восстановлен авторитарный режим. Потому что один из ключевых инструментов нынешней власти — это возможность взять под контроль источники экспортной ренты и на них покупать лояльность телевидения, спецслужб и системы правосудия. Технологически развитая, диверсифицированная и глубоко интегрированная с Западом Россия лишит любого потенциального диктатора экономической базы и политической поддержки в обществе за счет формирования множества альтернативных интересов и центров силы.

Итак, в чем я буду убеждать своих собеседников по вопросу взаимоотношений России и Запада:

1. Сейчас Россия идет путем самоизоляции, но дорога эта ложная, и после ухода Владимира Путина ситуация неизбежно изменится.
2. Западному сообществу важно добиваться не изоляции России, а ее постепенной, пусть и трудной, интеграции в евроатлантический мир.
3. Хочет этого кто-то или нет, но необходимо воздействовать на современный политический режим в Российской Федерации, чтобы склонить его к конвенциональной позиции по ключевым вопросам.
4. Американским элитам необходимо понять и принять объективные, соответствующие целям развития интересы России. Воплощать эти интересы придется следующему поколению элит, которое в персон-

альном плане отчасти пересекается с элитой нынешней, как бы критически мы к ней ни относились.

5. Россия — с точки зрения истории, ментальности народа, доминирующей культуры — европейская страна, и она объективно заинтересована в европейской и евроатлантической интеграции. В конечном итоге это означает вступление в НАТО и затем в ЕС.
6. У России нет задачи «сдерживания» Китая — нашего крупнейшего соседа, но будущая Российская Федерация может выработать общую и совместную политику на китайском направлении с США и Евро-союзом. Ее суть: «Взаимодействие без доминирования».
7. Россия может и должна стать лидером европейской и евроатланти-

ческой интеграции постсоветского пространства. Это и есть залог и условие ее лидерства на этом пространстве. Лидерства не имперского типа, а современного, идейно-технологического. Это же станет механизмом восстановления морально-политического авторитета РФ на просторах бывшего СССР.

Мы ищем союзников, которые помогут России окончательно стать Европой. А Россия, в свою очередь, станет для Запада возможностью участия в новом экономическом прорыве, важнейшим фактором нейтрализации самых разных глобальных угроз.

Точка зрения авторов, статьи которых публикуются в разделе «Мнения», может не совпадать с мнением редакции.

Чем занимается Михаил Ходорковский после освобождения

Жизнь за границей

Михаил Ходорковский, бывший глава и совладелец нефтяной компании ЮКОС, в 2003 году был арестован и в 2005-м осужден по обвинению в хищениях и неуплате налогов. В 2010 году срок заключения был продлен в рамках «второго дела ЮКОСа».

В ноябре 2013 года Ходорковский направил президенту РФ Владимиру Путину прошение о помиловании в связи с семейными обстоятельствами. О его освобождении было объявлено 19 декабря 2013 года. В общей сложности он провел в заключении более десяти лет. Своей вины экс-глава ЮКОСа не признал. По оценке журнала Forbes, Ходорковскому и еще трем бывшим совладельцам ЮКОСа принадлежат активы на \$2 млрд.

После освобождения из колонии Михаил Ходорковский ни разу не был в России, он поселился с семьей в Цюрихе. Сразу после освобождения экс-глава ЮКОСа заявил на закрытой встрече с журналистами, что не имеет планов заниматься бизнесом и политикой, а тем более выступать спонсором российской оппозиции. Своей главной задачей после обретения свободы он видит общественную деятельность и помощь политическим заключенным в России.

Сетевое движение

В сентябре 2014 года Михаил Ходорковский возродил проект «Открытая Россия», деятельность которого была приостановлена в 2006 году после ареста ее счетов. У общественной организации «Открытая Россия» было более 50 филиалов по России. Она поддерживала образовательные и просветительские проекты — например, семинары «Школы публичной политики», программу мониторинга законодательства, российскую Букеровскую премию, — и активно занималась благотворительностью.

После перезапуска проект приобрел иной формат: это сетевое движение и медиаресурс, где публикуются расследования и документальные фильмы (над ними работает команда журналистов, ушедшая с телеканала «Дождь»), колонки и лекции общественных и политических деятелей, открытые дебаты о политике и обществе. В июне движение объявило о проекте «Открытые выборы», в ходе которого будут обучать наблюдателей на выборах и помогать кандидатам демократической коалиции с инфраструктурой и ресурсами.

Как уверяет Ходорковский, собственных политических амбиций у него нет. В сентябре 2014 года в интервью Le Monde он сказал, что готов стать президентом России, но только «если это потребуется для преодоления кризисной ситуации». В декабре 2014 года в интервью Bloomberg Ходорковский заметил, что мог бы возглавить переходное правительство, задачей которого должна стать подготовка страны к новым демократическим выборам.

В марте 2014 года Ходорковский объявил о своей готовности выступить миротворцем в конфликте России и Украины. В апреле он собрал в Киеве конгресс российской и украинской интеллигенции, где политики и общественные деятели (с российской стороны это были, например, Дмитрий Быков, Борис Немцов и Илья Пономарев) должны были выработать «дорожную карту» примирения двух стран. На своих последующих выступлениях в Киеве Ходорковский резко критиковал действия российских властей.

Ходорковский и Кадыров

После нападения террористов-исламистов на редакцию Charlie Hebdo в начале 2015 года Михаил

Ходорковский призвал СМИ к распространению карикатур, опубликованных журналом. «Если журналисты — достойное сообщество, завтра не должно быть издания без карикатуры на пророка», — написал он в Twitter. В результате Рамзан Кадыров в Instagram объявил Михаила Ходорковского своим личным врагом и «врагом всех мусульман мира» и предложил «жестко» его наказать. Ходорковский написал, что «принял к сведению» эти слова.

Своеобразным ответом на этот конфликт стал фильм «Семья», который выпустила «Открытая Россия» в мае 2015 года. В фильме описывалась схема распределения средств из фонда Рамзана Кадырова и критиковалась политика президента Чечни. В съемках фильма участвовали сам Ходорковский, политолог Станислав Белковский и Ксения Собчак.

Ходорковский о Путине

Несмотря на проведенные в заключении десять лет, Михаил Ходорковский считает Владимира Путина своим политическим оппонентом, но не врагом, о чем он писал в Twitter. «Дал попрощаться с мамой. Это правда. Семью не дал трогать — правда. Поэтому политический оппонент, а не враг. Пусть

радикалы меня и ругают»; «Он человек умный, и что бы я о нем ни думал, для него судьба страны важнее собственной карьеры», — говорил Ходорковский о Путине в интервью журналу «Собеседник».

При этом Ходорковский довольно резко отзывается о нынешнем российском президенте и характере его власти. В феврале 2015 года он выступил в лондонском Chatham House с заявлением о том, что «сегодня путинский политический курс вызывает все более растущее беспокойство у российского бизнеса и правящих элит. Даже тех, кто был ему лоялен. Очевидно, что для Путина наступила осень».

«Путин готов к эскалации репрессий. Он не очень хочет этого, он не монстр. Но он готов», — заявил Ходорковский в мае в интервью Welt am Sonntag. Он также предрек возможный «дворцовый переворот» в России с участием спецслужб и людей из окружения Владимира Путина, недовольных нынешней ситуацией. Этот сценарий Ходорковский считает не очень вероятным, но благоприятным для России — потому что пройдет этот переворот, по его версии, относительно мирно.

ИНТЕРНЕТ Законопроект об удалении информации в поисковиках прошел первое чтение

Забвение с поправками

СВЕТЛАНА БОЧАРОВА,
ЕЛИЗАВЕТА ФОХТ

Депутаты Госдумы одобрили законопроект о «праве на забвение» в интернете в первом чтении. При этом в профильном комитете указали на необходимость внесения серьезных изменений в документ ко второму чтению.

Государственная дума приняла в первом чтении законопроект о «праве на забвение» в интернете. За документ проголосовали 423 депутата, против — один, воздержавшихся не было, передает корреспондент РБК.

Проект был поддержан всеми фракциями нижней палаты парламента. Профильный комитет Думы по информационной политике также одобрил концепцию закона. Тем не менее его глава Леонид Левин указал на необходимость внести в документ серьезные изменения ко второму чтению.

Против закона выступил депутат-эсер Дмитрий Гудков. По его мнению, он повредит людям, которым нужно знать, кто хороший врач, учитель, и которые хотят знать правду о коррупционных преступлениях и людях, купивших «шубохранилища». Соавтор проекта эсер Алексей Казаков настаивал на том, что проект направлен на защиту от «киберунижений» обычных людей, а не чиновников и коррупционеров. Он заверил, что информация о «шубохранилищах» в интернете сохранится.



Перед вторым чтением законопроект о «праве на забвение» ждут серьезные изменения. На фото — один из авторов закона Вадим Денгин

Гудков также напомнил о затратах операторов поисковиков в случае принятия закона. Компаниям придется посылать адвокатов в любой российский регион, где подольные отказом удалить ссылки пользователи решат подать на них в суд.

Представители поисковиков неоднократно высказывались против инициативы.

В частности, в заявлении директора по связям с общественностью «Яндекса» Очира Манджикова, поступившем в РБК, говорится, что законопроект ограничит «право человека на поиск достоверной информации».

«Нам невероятно жаль, что в очередной раз законопроект, касающийся развития интернета в России, рассма-

тривается в таком скоропалительном режиме. 29 мая появился текст законопроекта, который стал полной неожиданностью для интернет-отрасли и широкой общественности, и уже сегодня он принят в первом чтении», — указал Манджиков.

По словам представителя «Яндекса», интернет-компания не оспаривает право человека на тайну частной жизни. Манджиков пожаловался, что депутаты снова не учли «конструктивную критику и предложения» поисковиков и пользователей. Он отметил, что инициатива о «праве на забвение» не сможет в полной мере решить поставленную задачу.

В «Яндексе» считают, что закон противоречит российскому законодательству, вводит «дисбаланс между частными и общественными интересами», не учитывает принципы работы поисковиков, а также предлагает передать функции судов и правоохранительных органов коммерческим организациям. Кроме того, в компании указали, что инициатива «кардинально отличается от решения Европейского суда, на которое ссылаются авторы законопроекта и которое само по себе является объектом серьезной критики».

Закон о «праве на забвение» в случае принятия позволит человеку, который хочет удалить упоминание о себе в поисковой системе, отправлять поисковикам запрос с соответствующими требованиями. ▣

НАЛОГИ Бизнес не будут массово проверять после дела «Орифлэйм»

Нечастый случай

➔ Окончание. Начало на с. 1

В кризис налоговики действительно стали пристальнее следить за «дочками» иностранных компаний, отмечает другой федеральный чиновник. Но специальных сигналов для этого не поступало, отмечает он: это инициатива самих налоговиков. Российские компании не «кошмарят», делится впечатлениями собеседник РБК: «Это не патриотично».

Привилегий для российских компаний нет, возражает сотрудник ФНС: «Последствия при налоговых злоупотреблениях возможны для любых компаний, вне зависимости от их происхождения». Массово применять подход не будет, заверил собеседник РБК: «Территориальные налоговые органы смогут проводить проверки, только согласовав их с центральным аппаратом».

От официальных комментариев вчера в ФНС отказались.

ВСЕ ТАК ДЕЛАЮТ

Проверку «Орифлэйм» за 2009 и 2010 годы налоговая служба провела в 2012–2014 годах и пришла к выводу, что российская «дочка» Oriflame занижала налоговую базу по налогу на

прибыль за счет лицензионных платежей. Расходы на роялти материнской компании составили примерно по 1 млрд руб. в год. «Орифлэйм» попыталась оспорить решение налоговой службы о доначислении налогов, но Арбитражный суд города Москвы принял сторону налоговиков, доначислив компании 537 млн руб. налогов и пени. Налоговикам удалось доказать суду свою правоту посредством такой цепочки рассуждений: российская компания зависима от иностранной и контролируется ею, следовательно, она является ее представителем, а значит, ее частью. Из этого следует, что она уплачивает спорные платежи сама себе, поэтому ей должно быть отказано в праве включать их в расходы.

«По мнению УФНС по Москве, «Орифлэйм Косметикс» является не отдельным юридическим лицом — ООО, а представительством иностранной компании, несмотря на то что в те годы, как и сейчас, ООО «Орифлэйм Косметикс» функционировало как отдельное юридическое лицо и платило и платит налоги, сборы и другие платежи», — говорил РБК представитель компании Сергей Большаков. По его словам, посчитав «Орифлэйм» представителем иностранной компа-

нии, а не ООО, налоговая тем не менее не оспаривала ни факт, ни размер выплачиваемых ООО роялти, налогов и сборов в России, ни право компании вести деятельность как ООО.

Опасность прецедента заключается в том, что, руководствуясь логикой дела «Орифлэйм» против ФНС, суды будут решать, что дочерние компании не смогут вычитать все расходы, которые они несут в пользу своей материнской компании и в группе компаний — речь идет не только о выплате роялти, но и о стоимости закупаемой продукции, говорил тогда РБК Евгений Тимофеев. При этом выплата роялти дочерними компаниями в адрес материнской — обычная практика для транснациональных холдингов, бизнес которых связан с использованием значимых объектов интеллектуальной собственности (известных брендов, торговых марок, особых технологий и т.д.), говорит партнер юридической фирмы «Некторов, Савельев и Партнеры» Егор Батанов. Но в последнее время российские налоговики все чаще предъявляют претензии к подобным платежам, указывает он. «Достаточно вспомнить дело пивоваренной компании «Сан Инбев», касающееся возможности учитывать в составе расходов роялти, связанные

«Последствия при налоговых злоупотреблениях возможны для любых компаний, вне зависимости от их происхождения»

с технологией изготовления пивных дрожжей, компании «Эквант» (дочерняя структура France Telecom), касающееся выплаты роялти за использование технологий в области использования линий связи», — перечисляет Батанов.

Принципы, по которым работает «Орифлэйм» в России и во всем мире, достаточно распространены, так или иначе все компании используют их, говорит партнер адвокатского бюро А2 Михаил Александров. «Сейчас налоговая ведет активную борьбу с выплатами материнским компаниям. Но со стороны компаний это не налоговая экономия, а производственная необходимость, ведь если бренд был создан за границей, то его использование в России не должно быть бесплатным», — полагает он. Евгений Тимофеев рассчитывает, что налоговые органы будут аккуратно использовать это решение и не станут повсеместно применять такой подход, но опасается, что низовые инспекции могут попробовать ввести его в свою практику. ▣

Реклама

 **Raiffeisen**

Premium
Banking

Выше
обстоятельств

8 800 700 56 26
www.raiffeisen.ru

АО «Райффайзенбанк». Премиальное обслуживание «Премиум Банкинг».

Сергей Шаталов об амнистии, офшорах и налоговых планах правительства

«Много ли людей покинут

ПЕТР НЕТРЕБА, ЯНА МИЛЮКОВА

Те, кто давно и хорошо спрятали бизнес, вряд ли пожелают сегодня на амнистию капиталов. Но они могут жестоко пожалеть об этом завтра, считает замминистра финансов Сергей Шаталов.

«ВСЯ ДЕКЛАРАЦИОННАЯ КАМПАНИЯ СТРОИТСЯ НА ДОВЕРИИ ГОСУДАРСТВУ»

— Одно из ключевых решений последнего времени — амнистия капиталов. Есть мнение, что собственникам таких активов не предоставлено достаточно стимулов, чтобы они этой амнистией воспользовались.

— Сейчас это уже не амнистия, а добровольное декларирование. Но независимо от названия ключевой вопрос: по каким статьям УК и КоАП предусмотрено освобождение от ответственности? Потенциальный декларант будет взвешивать риски. С одной стороны, плюсы, включая возможность закрыть не вполне безупречное прошлое и быть защищенным от любых атак со стороны правоохранительных и налоговых органов, возможность легализовать активы и начать жизнь с чистого листа. С другой стороны, риски перекалфикации, например, налоговых правонарушений в какие-то другие, не затронутые амнистией, и готовность довериться государству. Вероятно, будет приниматься во внимание и эффективность государства: стоит ли этим заниматься, если раньше никаких проблем не было и далее не предвидится?

— Действительно, если с 1990-х налоговая так и не нашла активы, то почему сейчас должна найти?

— Конечно. Думаю, многие будут рассуждать именно так. Если люди хорошо продумали, как спрятать бизнес, и уверены в себе, наверное, они не воспользуются предоставленной возможностью. Но, может быть, то, что еще вчера казалось надежным и безопасным, в быстроменяющемся мире перестает быть таковым?

— К вопросу о рисках. 159-я статья УК о мошенничестве — резинящая статья, под которую можно подвести любые финансовые операции, — так и не попала под амнистию.

— Здесь была самая острая дискуссия, а ее результат предопределен

международными обязательствами России. И все же вы говорите скорее об адекватности существующей правоприменительной практики.

— Это скорее вопрос доверия к государству как таковому.

— Согласен. Вся декларационная кампания строится на доверии государству, а оно базируется не столько на законах, сколько на их неукоснительном и неизбирательном исполнении. Именно поэтому закон сопровождался заявлениями самых высоких лиц государства о самом жестком контроле за правильностью его применения. Не случайно такие гарантии прозвучали непосредственно от президента.

«Международные эксперты оценивают активы, контролируемые из офшоров, в \$20 трлн»

— Почему чиновники не попали под амнистию? Изначально же предполагалось, что они тоже могут декларировать свои активы, но эти декларации должны проверять Росфинмониторинг.

— Их не отлучили от амнистии. Просто первоначально обсуждалась более жесткая конструкция: декларации бывших и действующих чиновников автоматически подлежали бы проверке. Потом было решено не поражать их в правах, предоставив им те же гарантии, что и другим гражданам.

«ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О КИК — НЕ РОССИЙСКАЯ НАЦИОНАЛЬНАЯ ФИШКА»

— Недавно заработал пакет законов о контролируемых иностранных компаниях (КИК). На какой возврат капиталов из офшоров вы рассчитываете?

— Достоверной статистики по офшорам нет. Международные эксперты оценивают активы, контролируемые из офшоров, в \$20 трлн. Какая часть приходится на активы, имеющие российское происхождение, точно не известно. Но несомненно, что их доля велика. Законодательство о КИК не запрещает использование низконалоговых юрисдикций и не предписывает переводить активы в Россию, хотя и предоставляет налоговые стимулы для возврата. Законодательство всего лишь устанавливает правила бо-

лее справедливого налогообложения доходов, полученных за пределами России лицами, контролирующими бизнес из России. Оценить стоимость активов, которые вернутся в Россию, трудно. Но то, что многие компании ставят такую задачу и работают над этим, нам известно. Востребованными, вероятно, окажутся и новые правила налогового резидентства для иностранных юридических лиц, особенно в плане добровольного признания себя российскими резидентами, поскольку такой институт открывает широкий круг дополнительных возможностей, в частности, за счет получения определенных российских льгот по налогам, при том что сохра-

няются все плюсы от удобной правовой системы и не возникают российские валютные ограничения.

— Но если доверие к государству окажется недостаточным, не спровоцируете ли вы законом о КИК и об амнистии массовой смены налогового резидентства?

— Возможно. Однако законодательство о КИК — не российская национальная фишка. В том или ином виде оно существует во многих государствах и уж точно во всех крупных экономиках. В национальных законах есть различия. Одни государства (их меньшинство) стремятся облагать налогами все доходы, полученные своими резидентами через подконтрольные иностранные структуры. Другие ориентируются только на нераспределенные в пользу акционеров пассивные доходы (проценты, дивиденды, роялти), полученные в низконалоговых юрисдикциях. Россия выбрала второй подход, приняв далеко не самое жесткое законодательство. Недавние поправки еще более смягчили его и в части трастов и активных иностранных холдингов, и в возможности определять налоговую базу по МСФО. Каждому заинтересованному лицу дана возможность без налогов переводить активы на российских лиц, одновременно предоставлена возможность полностью закрыть прошлое (этот вопрос волновал многих солидных бизнесменов). При этом мы не стремимся закрыть границы или ограничить российскую экспансию на зарубежные рынки.



Те, кто захочет покинуть Россию, конечно же, будут учитывать эти факторы, сравнивая российские нормы о КИК с теми, которые действуют в предполагаемой стране пребывания. Будут учитываться и другие обстоятельства, в том числе то, что доходы от источников в России у ее резидентов облагаются по ставке 13%, а у иностранных — по ставке 30%. Много ли людей покинут Россию и переберутся на новое место жительства? Не знаю. Они с Минфином своими планами не делятся. Наверное, будут. Назывались даже некоторые фамилии...

— Это участники списка Forbes?

— Некоторые.

— Насколько внешние процессы, которые стимулирует ОЭСР, в дальнейшем ужесточат налоговую политику по КИК?

— Ужесточения не предполагаются. Российское законодательство в ос-

Сергей Шаталов

Родился в 1950 году в Пскове. По образованию, которое получил в Ленинградском госуниверситете, математик. Имеет научные степени кандидата физико-математических наук и доктора экономических наук. С 1973 по 1990 год преподавал в Псковском филиале Ленинградского политехнического института. С 1990 по 1993 год занимался

политикой — избирался народным депутатом Верховного совета РФ. На этой работе впервые профессионально занялся налогами, возглавив подкомиссию по налоговой политике.

После развала СССР до 1995 года возглавлял налоговый департамент АО «Центр по иностранным инвестициям и привати-

зации». В 1995 году Сергей Шаталов был приглашен в Минфин на должность замминистра финансов. С этого момента и по настоящее время он занимается налоговой политикой. Работу в Минфине Сергей Шаталов прервал лишь однажды — с 1998 по 2000 год он возглавлял управление налогообложения компании PricewaterhouseCoopers.

В Минфине Сергей Шаталов считается одним из основных авторов действующего Налогового кодекса. Первая часть кодекса вступила в силу в 1999 году. Имеет правительственные награды. В 1997 году награжден медалью «Защитнику свободной России». В 2007 году получил орден «За заслуги перед Отечеством» IV степени.

Россию? Не знаю»



«РОССИЙСКАЯ НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА — ЕДИНСТВЕННАЯ ДОВЕДЕННАЯ ДО КОНЦА РЕФОРМА»

— Вы сейчас вспомнили про то, что случилось с законопроектом о КИК. Есть и еще прецеденты, когда в Госдуме серьезные инициативы вносятся через так называемые паровозы, когда к одному законопроекту пристегиваются поправки по другой теме...

— Эта практика существует много лет...

— Нет ли у вас ощущения, что правительство так теряет контроль над налоговой политикой?

— Наверное, не открою большой тайны, если скажу, что это происходит не всегда без ведома правительства. Чаще всего по правительственным законопроектам официальный представитель правительства участвует в обсуждении, а итог обсуждения является результатом разумного компромисса. Но иной раз на выходе мы получаем неприемлемые результаты, и только в последний момент удается снять спорные поправки. Пример — недавний случай с поправками в НДС по авансовым платежам. Освобождение получателя авансовых платежей от уплаты НДС не просто противоречит международным принципам построения НДС, но и создает необоснованные преимущества их получателю в ущерб лицу, уплатившему аванс, поскольку оно теряет право на соответствующий налоговый вычет. Кроме того, такой порядок существенно ограничивает возможности налогового контроля, включая использование новых технологий, и несет риски бюджетных потерь.

— Торпедировать поправки, вы спровоцировали подготовку отдельного законопроекта на эту тему.

— Будем обсуждать. Да, для некоторых налогоплательщиков, имеющих большой объем авансовых платежей и сложную систему расчетов с контрагентами, действующий порядок не слишком удобен. Есть проблемы технического характера, их надо обсуждать и искать решения, которые, возможно, снизят административную нагрузку. Но продвигать поправки, упрощающие жизнь отдельным категориям налогоплательщиков за счет устойчивости всей системы, не вариант.

— Какой компромисс предлагает Минфин?

— Компромисс на самом деле состоит в том, чтобы, не меняя конструкцию по существу, предельно упростить ее для тех, кто сталкивается с проблемой в части авансов. Как это сделать, мы готовы обсуждать.

— Это исключение для РЖД?

— Не думаю, что исключения. Скорее, правила и документы, подтверждающие право на вычеты. Нужно погружаться в детали, дьявол, как известно, кроется в них.

— Депутаты критикуют Минфин за отсутствие у налоговой политики развивающих стимулов.

— Пусть прозвучавшая критика останется на совести критиков. Не могу согласиться с тем, что мы ничего не делаем, уничтожаем →

новом соответствует базовым принципам ОЭСР. Конечно, в рамках BEPS [Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, план борьбы с размыванием налоговой базы и выводом прибыли из-под налогообложения] будут выработаны дополнительные рекомендации, возможно, в отношении торговли, обмена информацией. Будем следить. Для нас сейчас важнее адаптироваться к новым правилам и еще раз уточнить законодательство, чтобы не создавать ненужных проблем ни налогоплательщикам, ни налоговым органам. К сожалению, поправки даются с большим трудом. Вначале в прошлом году Госдумой был принят не до конца доработанный вариант.

— Не тот вариант...

— Когда правительство предложило Думе важные поправки к нему, они были отклонены по формальным

основаниям. В результате год начался с законом, к которому было много претензий. Этой весной ситуация во многом повторилась: хотя и приняты четыре важных блока поправок, остальные, в том числе абсолютно технические, остались за бортом. Осенью правительству придется готовить и вносить еще один законопроект на ту же тему.

— Осенью начнется новая кампания по антиофшорному законодательству?

— Надеюсь, осенью мы завершим тему. В основном остались технические вопросы, какие-то можно закрыть через разъяснения Минфина, но лучше сделать это на уровне закона. Есть предложения по порядку определения контролируемых лиц. Законом установлено, что одним из критериев контроля является владение 10-процентной долей в капита-

«Стабильность налоговой системы — безусловное благо. Чем реже она меняется, тем понятнее налогоплательщикам правила игры»

ле иностранной компании при условии, что налоговые резиденты России в совокупности владеют долей в размере не менее 50%. Резонен вопрос: а возможна ли ситуация, когда у вас, скажем, 11%, а о том, что есть другие резиденты, за счет которых достигаются те самые 50%, вы не знаете? В поправках есть ответ на этот вопрос. Вы должны проинформировать налоговый орган только о своих 11%, а дальнейший анализ с последующим информированием о контроле, если он будет установлен, возлагается на налоговые органы.

→ экономику, создаем неправильную налоговую систему. В своем выступлении на парламентских слушаниях глава Минэкономразвития Алексей Улюкаев отметил, что российская налоговая система — единственный успешный проект, доведенная до конца реформа. И развивающимися стимулами российская налоговая система не обделена.

«ИДЕИ С НАЛОГОМ С ПРОДАЖ И ПРОГРЕССИЕЙ В НДФЛ ОТСТАВЛЕНЫ ДО 2019 ГОДА»

— Мы разговариваем, когда налоговая система фактически заморожена.

— Весьма условно.

— Условно? Но в проекте основных направлений налоговой политики ярких новелл не наблюдается.

— Да, в ближней перспективе уже не планируется столь глобальных изменений, как трансфертное ценообразование, консолидированные группы налогоплательщиков, деофшоризация, налоговый маневр в нефтянке

«В будущем мы попробуем учесть неналоговые платежи в налоговой нагрузке, хотя пока задача выглядит не вполне корректной с учетом их многочисленных особенностей»

или налогообложение имущества физических лиц. Эти задачи решены, и налоговая система в целом перешла на качественно новый уровень. Однако в основных направлениях обозначены и яркие новации, нацеленные на стимулирование инвестиций. Ставка делается на greenfield с возможностью полной компенсации инвестору всех капитальных затрат за счет сниженных налогов, на упрощение входа в льготные региональные инвестиционные проекты, на новые режимы в рамках территорий опережающего развития. Плюс свободный порт Владивосток. Много предложений по малому бизнесу. Выделю еще блок BEPS — скоординированная с G20 борьба с размыванием налоговой базы. На три года задач более чем достаточно.

— Но если у вас все же условная заморозка, что-то вы отложили до 2018 года?

— Условная заморозка — это скорее пауза в непрерывных преобразованиях. Налоговая система вполне адекватна и работает. Отставлены — по крайней мере до 2019 года — идеи с налогом с продаж и прогрессией в НДФЛ, не меняются концептуально налог на прибыль и НДС, полностью сохранена траектория нефтяного налогового маневра. Это тоже важнейшие решения. Стабильность налоговой системы — безусловное благо. Чем реже она меняется, тем понятнее налогоплательщикам правила игры. Минфин не ставит задачу продемонстрировать как можно больше новых идей. Тем более что в последние годы и так сделан фантастический рывок. Вы хотите сказать, мало будет?

— Мы спрашиваем, что дальше будете делать?

— Время покажет. Недостатка в свежих и не очень свежих идеях не ощущается. Думаю, до 2018 года будет немало дискуссий и предложений, в первую очередь в части налоговых льгот, ведь мораторий касается лишь увеличения налоговой нагрузки. Другое дело, что возможностей для ее снижения тоже не видно. Сейчас важно проанализировать, как работает новое законодательство, насколько оно соответ-

ствует изменившимся экономическим реалиям. Например, в нефтяной отрасли надо оценить устойчивость новой системы к внешним шокам.

— А что касается других налогов?

— Здесь мы будем заниматься доводкой. Ничего глобального.

«ПРАВИТЕЛЬСТВО НЕ ОБЪЯВИЛО МОРАТОРИЙ НА 20 ЛЕТ И НЕ ЗАПРЕТИЛО ДИСКУССИИ»

— После 2018 года возможно возобновление дискуссии о повышении НДС и НДФЛ?

— Правительство не объявило мораторий на 20 лет и не запретило дискуссии. Они неизбежны и даже до 2018 года, и не будут исчерпываться только этими вопросами. Недавно на встрече глав правительств ЕАЭС прозвучала неожиданная новость: в Казахстане обсуждается возможность замены НДС налогом с продаж. Как в случае положительного решения это скажется на Евразийском союзе, сегодня представить сложно. Разумеется, государство имеет право обсуждать

такие глобальные для национальной экономики вопросы. Однако замечу, что даже постановка подобного вопроса невозможна в Евросоюзе, где наличие НДС является обязательным условием членства.

— А если Казахстан все же примет решение о налоге с продаж?

— Для нас это будет очень серьезный вызов. Полагаю, что такие вопросы государства должны обсуждать вместе.

— Как вы относитесь к идее взимания страховых взносов с неработающих граждан?

— К счастью, этот вопрос за пределами моей ответственности. В мире есть такие примеры. Не менее важен вопрос о переносе части страховой нагрузки с работодателя на работника. Многие государства давно идут по этому пути. Все это не бессмысленно. Подходящее ли сегодня время для продвижения таких проектов? Не уверен.

— Насколько действующая налоговая система обеспечивает возможности финансирования из бюджета дефицита Пенсионного фонда и позволяет не залезать в ФНБ?

— Когда дефицит исчисляется 3–3,5% ВВП, это много. Дальше надо ответить на вопрос, устраивает ли такая ситуация правительство и за счет чего оно будет его финансировать. Если не устраивает, готово ли правительство повышать налоги или должно искать другие решения. Это одновременно и идеологический, и политический выбор. Такой выбор сделан: налоги не повышаются. Ответы на другие вопросы будут даны в рамках бюджетного процесса.

— Если верить Минэкономразвития, предлагаемая заморозка неналоговых платежей лишает министерства и ведомства 1,5 трлн руб. доходов в год. Такая заморозка не спровоцирует попытку компенсировать доходы через рост налогов?

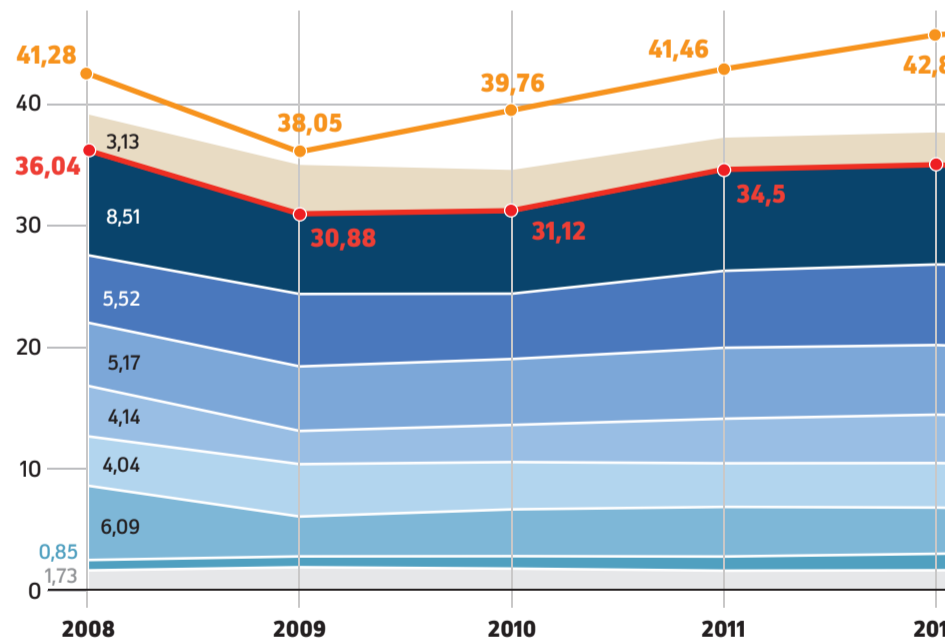
— Думаю, что нет. Этот вопрос появился в последние годы и все больше приобретает публичный интерес вплоть до предложений перенести все неналоговые платежи в Налоговый ко-



Доходы консолидированного бюджета и государственных фондов РФ и ВВП

Доходы, % к ВВП (левая шкала)

Неналоговые доходы
Таможенные пошлины
Единый социальный налог и страховые взносы
Налог на добавленную стоимость
Налог на добычу полезных ископаемых
Налог на доходы физических лиц
Налог на прибыль
Акцизы
Прочие налоги и сборы



*Налоги на совокупный доход, налоги на имущество, налоги и платежи, связанные с добычей полезных ископаемых и без учета госпошлины

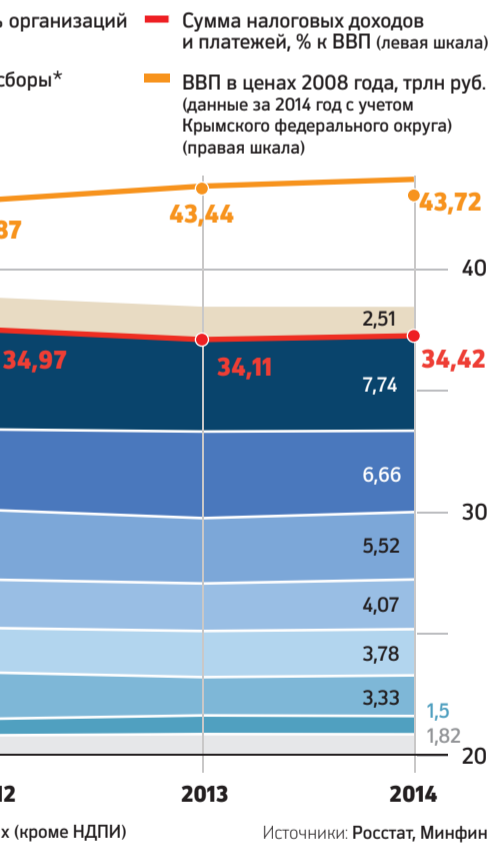
Сколько налогов платят в России и в ее странах-партнерах? % налоговых доходов к ВВП в 2014 году





ФОТО: Олег Рыкованов/РБК

ных внебюджетных



ерах,

Сумма налоговых доходов и налоговой нагрузки за 2014 год в двух графиках расходится из-за разницы в методиках подсчета. В частности, там могут по-разному учитываться таможенные пошлины, налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами, взносы на обязательное социальное страхование.



декс, формализовать их и передать администрирование налоговым органам. На мой взгляд, это было бы ошибкой, так как налоги серьезно отличаются от неналоговых платежей и по сути, и по назначению. Например, портовый или лоцманский сборы, сборы за аэронавигационное обслуживание. Это ярко выраженная плата за предоставленные услуги, и им не место в Налоговом кодексе. Или сборы за загрязнение окружающей среды, размер которых зависит от объема вредных выбросов и от того, занимается ли предприятие модернизацией производства. Или авторский сбор в пользу частного фонда. Какое он имеет отношение к Налоговому кодексу или ФНС?

— Но позиция бизнеса тоже вполне понятна. Официальный уровень налоговой нагрузки — 34%. Но фактически нагрузка больше. Какая нагрузка реальная?

— В будущем мы попробуем учесть неналоговые платежи в налоговой нагрузке, хотя пока задача выглядит не вполне корректной с учетом их многочисленных особенностей, особенно если это специфические расходы, учитываемые при определении налоговой базы налога на прибыль. В любом случае потребуются детальный анализ всех платежей и разработка специальных методик.

— А торговый сбор вы учитываете в налоговой нагрузке?

— Нет, налоговая нагрузка считается по факту, а торговый сбор стартует только с 1 июля и только в Москве. В своей финальной конструкции он совсем не похож на первоначаль-

и другими государствами, в том числе присоединяться к многосторонним соглашениям.

— Зачем потребовалось вписывать злоупотребление правом в Налоговый кодекс?

— Правительство дало положительное заключение на депутатский законопроект. Сегодня Налоговый кодекс, наверное, правильнее было бы уже назвать налогово-процессуальным, поскольку он не только обстоятельно устанавливает режимы налогообложения, но и детально регламентирует огромное количество процедур. Это издержки нашего национального регулирования. Если посмотреть на практику других государств, то там налоговые кодексы или законы включают более общие нормы, а детали и особенности применения переносятся в подзаконные акты. Такой подход позволяет оперативно и без внесения изменений в законы реагировать на самые разные, в том числе нестандартные, ситуации, пополняя базу примерами и толкованиями, оставаясь при этом в рамках буквы и духа закона. У нас же негативная практика 1990-х годов, когда куцые налоговые законы (с делегированием полномочий по налоговому регулированию налоговым органам) за счет не всегда корректной интерпретации приводили к различным деформациям и зачастую к нарушению законных прав налогоплательщиков, — эта практика породила недоверие к властям и желание любые вопросы регулировать не иначе, как законом. Однако чем деталь-

рон. И бизнес будет «дуть» на него так, как дуют на воду, обжегшись на молоке.

— Когда начнутся корректировки?

— В осеннюю сессию.

«НИ ДЛЯ КОГО НЕ ТАЙНА, ЧТО ЗДЕСЬ НЕ ВСЕ ЧИСТО»

— Администрирование страховых взносов давно предлагают передать налоговой службе, это старый спор. Решения не появилось?

— Нет, вопрос по-прежнему обсуждается. И по этому вопросу в правительстве есть разные точки зрения. Экономический блок считает, что налоговая служба лучше справлялась бы с администрированием за счет большей компетенции и лучших технологий, что, в свою очередь, аккумулировало бы дополнительные средства во внебюджетных фондах.

— Это решение по-прежнему политическое?

— Скорее, да.

— Поскольку у нас есть проблемы в экономике, а налоговикам нужно выполнять план...

— Планов у них нет. Есть индикаторы и есть реальные цифры налоговых поступлений. Конечно, они сравниваются, при расхождении анализируются.

— Как вы их ориентируете?

— Всегда работать в рамках закона. Замечу, что жалоб на налоговые органы с каждым годом все меньше, а то, как служба внедряет новые сервисы и технологии, заслуживает только уважения. ФНС может смело конкурировать с любой иностранной службой и по удобству для пользователей, и по собственной эффективности.

— И никакого агрессивного плана по выполнению индикаторов нет?

— Я в этом практически уверен.

— Рассказывают, что сейчас московские налоговики требуют от компаний обелять зарплаты.

— Серая и черная зарплаты не первый год находятся в центре внимания. После резкого обеления зарплат и других доходов граждан в начале 2000-х процесс остановился, а сейчас, похоже, маятник качнулся в обратную сторону. Ни для кого не тайна, что здесь не все чисто.

— Сейчас ситуация с уходом бизнеса в тень усугубляется?

— Она не улучшается. Формально НДФЛ растет, номинальные зарплаты тоже. Но в неформальном секторе заняты миллионы. Есть надежда, что налоговые новации в сфере малого бизнеса, расширение патентной системы налогообложения и упрощение процедур для самозанятых граждан качнут маятник в другую сторону.

Еще одна причина, влияющая на собираемость налогов, состоит в том, что сегодня в условиях дорогих денег кредиты для бизнеса зачастую обременительнее, чем штрафы и пени за несвоевременную уплату налогов. И многие готовы пойти на нарушение законодательства, чтобы пополнить оборотные средства.

— Как эта проблема решается?

— Все пени и штрафы привязаны к ставке рефинансирования ЦБ, и сегодня они явно отстают от ключевой ставки, и от стоимости кредитов. Центробанк планирует, что не позднее 2016 года ставка рефинансирования сравняется с ключевой. Тогда ставка рефинансирования будет более или менее отражать стоимость денег. Соответственно, уже к следующему году ситуация может измениться в лучшую для бюджета сторону. Такой прогноз позволил отказаться от более радикальных предложений по корректировке налогового законодательства. ▣

«Центробанк планирует, что не позднее 2016 года ставка рефинансирования сравняется с ключевой, тогда ставка рефинансирования будет более или менее отражать стоимость денег»

ную версию, он не является авансовым платежом по другому налогу и для большинства плательщиков, скорее всего, дополнительной нагрузкой не станет. Идеология сбора — заставить заплатить тех, кто играет не по правилам и не платит налогов, — вот для них нагрузка возрастает. Много ли таких будет найдено в Москве? Скоро увидим. Заодно и другие регионы оценят все плюсы и минусы нового сбора, это полезно знать, чтобы вводить или не вводить сбор на собственной территории.

— Мораторий на торговый сбор вы поддерживать не будете?

— Было бы странно, если бы Минфин поддержал мораторий. С 1 июля этот сбор стартует, через полгода изменится, потом снова вводится? Лучше посмотреть на первые результаты, а уже потом принимать какие-то решения. Вряд ли торговый сбор станет серьезным источником налоговых поступлений.

«ЧЕМ ДЕТАЛЬНЕЕ ЗАКОН, ТЕМ ОН ЖЕСТЧЕ»

— Как вы будете решать проблемы агрессивного налогового планирования?

— План BEPS во многом посвящен агрессивному налоговому планированию. Мы тесно сотрудничаем с ОЭСР и другими государствами в выработке рекомендаций по всем пунктам плана и готовы быстро имплементировать в национальное законодательство базовые рекомендации. Каких-либо сюрпризов не ожидается, направленные движения нам понятны. И здесь мы готовы двигаться вместе с ОЭСР

нее закон, тем он жестче, тем больше он таит в себе опасностей, связанных с тем, что та или иная ситуация не урегулирована законом. И тем самым конфликтна, а аналогия права к таким ситуациям не дозволена.

В то же время — что особенно заметно в последние годы — в Налоговом кодексе появилось много норм, основанных на оценочных категориях. Есть знаковые решения пленумов Высшего арбитражного суда по налоговым делам и сложившаяся практика правоприменения, которые все шире учитываются в налоговых правоотношениях. На это накладывается реформа судебной системы, не исключено, что Верховный суд начнет пересматривать некоторые доктрины, выработанные Высшим арбитражным судом.

Поэтому сейчас самое время с учетом накопленного опыта и правоприменительной практики закрепить отдельные доктрины непосредственно в Налоговом кодексе. Это и приоритет существа сделки или отношений над их формой, и запрет на злоупотребление правом, и должная осмотрительность. Возможна и более глубокая разработка такой категории, как «необоснованная налоговая выгода». Такие положения придадут новый импульс развитию как налогового законодательства, так и правоприменения, они же дадут налогоплательщику важные подсказки о приемлемости той или иной модели поведения. Конечно, подобные нормы должны быть прописаны предельно точно и аккуратно.

— Законопроект будет корректироваться?

— К этому закону будет приковано самое пристальное внимание всех сто-

БИЗНЕС | ОНЛАЙН-РЕТЕЙЛ

В Россию пришел крупнейший китайский интернет-магазин

Конкурент для AliExpress



Товары JD.com можно будет заказать через официальный сайт, также они будут продаваться через магазин «Юлмарт»

ИРИНА ЖАВОРОНКОВА

Китайская компания JD.com выходит на российский рынок. В отличие от конкурентов — AliExpress и eBay — JD.com представляет собой классический интернет-магазин с собственными складами и сетью доставки.

ПОКА ТОЛЬКО САЙТ

Компания JD.com запустит сайт на русском языке jd.com.ru 18 июня, объявил президент подразделения компании, курирующего операции за пределами Китая, Виктор Сюй. Россия — первый зарубежный рынок, на который выходит JD.com, «наша первая остановка», прокомментировал Сюй.

Юрилицо для работы в России пока не зарегистрировано, не готов и местный офис, однако подобные планы у JD есть, сообщил РБК один из партнеров компании. У главного конкурента JD — китайского холдинга Alibaba, запустившего интернет-магазин AliExpress в России в 2012 году, представительство появилось только в мае 2015-го.

В дальнейшем JD планирует развивать в России собственную логистику и склады, рассказывает Сюй. Подробно-

сти он отказался раскрыть, сославшись на публичность компании.

В отличие от AliExpress и американской eBay, работающих как интернет-агрегаторы, на сайтах которых собраны товары различных компаний и частных лиц, JD.com представляет собой классический интернет-магазин

с собственной логистикой, включая склады.

На первом этапе JD обещает минимальный срок доставки российским покупателям — всего 5 дней. В мае JD заключила договор о доставке с местным логистическим оператором SPSR Express, список партнеров может расширяться за

счет международных операторов. Представители JD не исключили, что компания может взять в аренду склады SPSR. Первоначальная загрузка — около 100 тыс. посылок в день; в Китае онлайн-ритейлер отправляет более 1 млрд посылок в год. Средний чек, на который рассчитывает компания в России, — \$40–200.

Первоначальная загрузка — около 100 тыс. посылок в день; в Китае онлайн-ритейлер отправляет более 1 млрд посылок в год

Миллиардер из Китая

По собственным данным JD.com, его доля на рынке онлайн-торговли в Китае составляет 49%. Компания начинала с торговли электроникой, а сейчас предлагает более 100 млн товарных позиций — от сотовых телефонов до мебели. В 1998 году китайский предприниматель Ричард Лю открыл в Пекине магазин по продаже электроники. К 2003-му у него было уже 12 магазинов с общей выручкой более \$11,2 млн. Но в этот же год эпидемия атипичной пневмонии

лишит магазины предпринимателя клиентов — потребители старались как можно реже выходить из дома. Лю закрыл свои магазины, но продолжил торговать — уже через интернет. «Я бы никогда не занялся e-commerce, если бы не атипичная пневмония», — цитировала Лю газета Financial Times. Сейчас, по данным исследования Deloitte, JD.com — одна из самых быстрорастущих площадок, за пять лет — с 2008-го по 2013-й — среднегодовой

рост продаж у нее составил более 120%. Для сравнения, интернет-гигант Amazon рос в этот же период примерно на 26,7% в год. До 2013 года компания называлась 360buy, затем провела ребрендинг. В 2014-м JD.com провела на IPO на фондовой бирже Nasdaq и привлекла \$1,78 млрд (весь бизнес инвесторы оценили в \$26 млрд). Главным инвестором стал крупнейший интернет-провайдер Китая — Tencent Holdings Ltd. Российские инвесторы тоже оценили потенциал

JD: фонд DST Global Юрия Мильнера и Алишера Усманова с 2011 года вложил в JD.com около \$780 млн. Владелец акций JD.com также является компания Kingdom Holding Co. саудовского принца аль-Валида бен Талала. По стоимости JD.com занимает 11-е место среди публичных интернет-компаний, отмечала Mary Meeker в 2015 году. В Китае у JD.com 3 млн кв. м складов, около 3 тыс. пунктов доставки, 40 тыс. собственных курьеров.

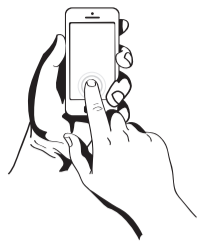


ФОТО: Depositphotos

Товары JD.com можно будет заказать через официальный сайт, также они будут продаваться через магазин «Юлмарт», заявил на пресс-конференции директор по коммуникациям JD Брайан Кин.

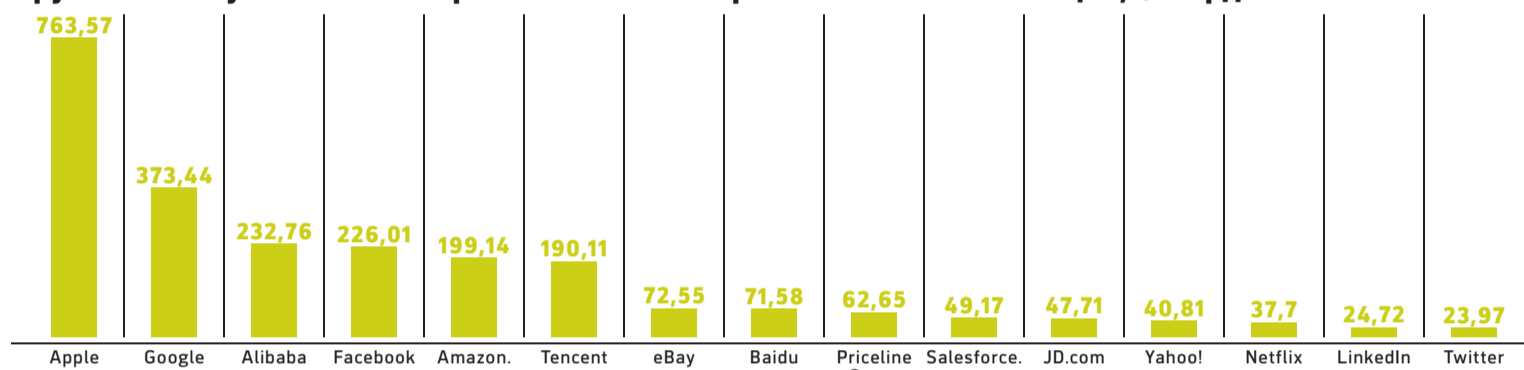
ПОКУПАТЕЛЕЙ НА ВСЕХ ХВАТИТ

Продвигать JD.com в России планирует Rambler: подписание партнерского соглашения намечено на ближайшие дни, уточнил Суй.

Один из партнеров JD.com уточнил, что интернет-холдинг займется привлечением трафика на сайт JD.

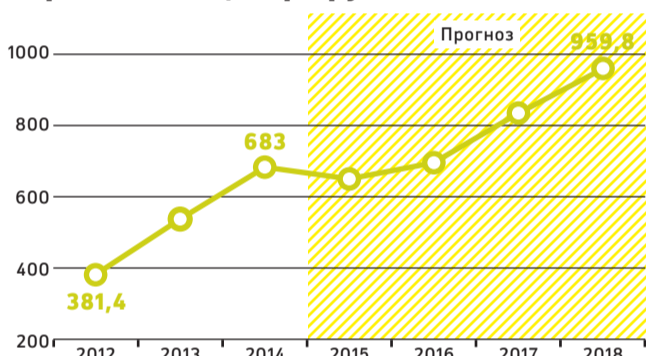
«Китайские компании неспешные, они никуда не торопятся. Сейчас они [JD] делают плавные движения для вхождения в рынок.

Крупнейшие публичные интернет-компании по рыночной капитализации, \$ млрд*

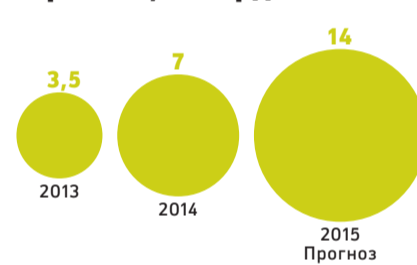


*На май 2015 года

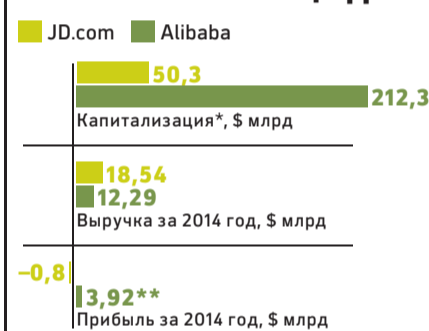
Объем внутреннего рынка интернет-торговли в РФ, млрд руб.



Объем рынка трансграничной интернет-торговли, \$ млрд



JD.com и Alibaba в цифрах



*На 16.06.2015 **За 2015 финансовый год, закончившийся 31.05.2015

Источник: Мэри Микер для КРСВ, J'son & Partners Consulting, GfK, NASDAQ, NYSE, данные компаний

дами», — говорит президент Национальной ассоциации дистанционной торговли Александр Иванов.

Российского рынка хватит и для AliExpress, и для eBay, которые рвутся на наш рынок просто потому, что за пределами МКАД этот рынок фактически пуст.

тая в России продолжится, поскольку китайские поставщики предоставляют ассортимент и цены, которые недоступны большинству регионов», — считает он.

При участии Полины Русяевой



Бенчмаркинг юридической функции – 2015: результаты исследования

Ключевые темы:

- Как часто руководители юридических департаментов входят в состав органов управления компании?
Какие способы повышения эффективности применялись юридическими департаментами в 2014 году?
Как структурирована юридическая функция в компаниях разных отраслей?
Какое количество юристов работает в компаниях разных отраслей?

Партнер: PwC

Спикеры:

Яна Золоева, управляющий партнер PwC Legal*
Виктория Арутюнян, юрист PwC Legal

Москва, ул. Бутырский Вал, 10 PwC Club

25 июня 2015 г.

BC.RBC.RU +7 (495) 363 0314

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА: Ксения Абрамова — k.abramova@rbc.ru
РЕГИСТРАЦИЯ: Екатерина Абрамова — e.abramova@rbc.ru

* ООО «РБК Юридические Услуги». Реклама. 16+

Нефтяные компании и налоговый эксперимент

17

проектов
отобрало Минэнерго
для тестирования
новой системы
налогообложения
нефтяных компаний

250 млн руб. дохода

может потерять бюджет
при введении налога
на финансовый результат (НФР),
по оценке ФНС

На 350 млн руб.

по оценке ЛУКОЙЛа,
вырастут доходы бюджета
с 2016 по 2020 год при введении НФР
на шести выбранных компанией месторожденияхНа 200
млн руб.вырастут доходы бюджета
в случае реализации
налогового эксперимента
на участках
«Газпром нефти»Лишь 1143 из 5 тыс.
скважин «Газпром нефти»рентабельны
при нынешней системе
налогообложенияНа 25–70
млн тможет упасть добыча
нефти в России
к 2017 году, по оценке
ЛУКОЙЛаЧерез
3–4
годаначнется значительный
рост объемов бурения
при введении налога
на добавленный
доход (НДД)На 20 млн т нефти больше
(60 млн т против 40 млн)добудет «Газпром нефть» на пилотных
месторождениях за 17 лет в случае введения
налогового эксперимента523
млн т нефти
было добыто в России в 2014 году

Источники: РБК, ЛУКОЙЛ, «Газпромнефть», Минэнерго

ГОСРЕГУЛИРОВАНИЕ Минфин не поддерживает новые налоги на нефтяные компании

Строгий налоговый режим

ПЕТР КИРЬЯН,
ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА**Минфин не поддерживает новый налоговый режим для нефтяной отрасли. Его позицию разделяет ФНС, которая не готова к работе с новыми налогами и считает, что в случае их введения бюджет потеряет 250 млрд руб.****ФИНАНСОВЫЙ И ДОБАВЛЕННЫЙ РЕЗУЛЬТАТ**

«Поскольку нефтегазовые доходы составляют треть доходов бюджетной системы, желательно минимизировать потери от таких преобразований. Как вы понимаете, риски принять неправильное решение на основе нерепрезентативной выборки чрезвычайно высоки», — сказал замминистра финансов Сергей Шаталов в интервью РБК. По словам Шаталова, законопроект Министерства энергетики о налоге на финансовый результат (НФР) «не нравится» Минфину.

В марте Минэнерго отобрало 12 проектов (из 36 предложенных компаниями, сейчас речь идет о 17 пилотных участках) для тестирования новой системы. В их число вошли месторождения, на которых работают ЛУКОЙЛ, «Газпром нефть» и «Роснефть». Тогда же в Госдуме прошли парламентские слушания «О налогообложении в не-

фтяной отрасли», на которых Шаталов заявил, что Минфину непонятны критерии, по которым отобраны экспериментальные площадки. «Пока критерий отбора проектов прост: это месторождения «Газпром нефти», ЛУКОЙЛа и «Роснефти». И все», — сказал тогда РБК замминистра.

Тем не менее, по словам вице-премьера Аркадия Дворковича, правительство приняло принципиальное решение о введении НФР в рамках пилотных проектов. «Поддержан соответствующий законопроект, кото-

рый будет дорабатываться ко второму чтению в Госдуме. Сейчас в качестве потенциальных пилотных проектов рассматривается 24 месторождения, включая 17 одобренных Минэнерго России проектов («Газпром нефть» — четыре проекта, ЛУКОЙЛ — пять проектов, «Роснефть» — четыре проекта, «Сургутнефтегаз» — четыре проекта), а также семь перспективных проектов независимых нефтедобывающих компаний», — заявил Дворкович в интервью радиостанции «Коммерсантъ-ФМ» во вторник.

Минфин подготовил возражения предложениям Александра Новака. В частности, по оценке специалистов министерства, запускать пилотные проекты стоит в том случае, если на их основе в будущем можно построить если не полностью альтернативную систему налогообложения отрасли, то хотя бы секторальную систему. «Например, для всех новых месторождений», — говорит Шаталов. Новый налог может быть хорош для новых месторождений, не подпадающих сегодня под льготы, но и для них он негибок и дает широкий разброс нормы внутренней доходности от предельно низкой до за пределами высокой, говорит Шаталов. «Это означает, что его нельзя автоматически тиражировать на всю индустрию, а эксперимент теряет иной смысл, помимо отработки механизмов налогового администри-

рования», — уверен замминистра финансов.

Дополнить НФР, по замыслу Минэнерго, должен налог на добавленный доход (НДД). По сути этот тот же самый налог, но его предлагается применять для новых месторождений, а при расчете базы учитывать списания капитальных затрат на их разработку. Шаталов считает, что такой подход интереснее, поскольку минимизирует нарушение. «Я бы однозначно поставил на НДД. Особенно на месторождениях, где применяется ручное предоставление льгот по экспортной пошлине для доведения проекта до наперед заданного IRR [внутренняя норма доходности], — говорит Сергей Шаталов. — В такой не очень прозрачной системе

Что такое НФР

Концепция налога на финансовый результат была предложена Минэнерго в 2013 году. При переходе на НФР облагать налогом планируется не нефть в момент ее добычи и доставку до покупателя за весь срок освоения участка. Ставка налога должна увеличиваться по мере роста добычи сырья и снижаться при ее сокращении.

Что такое НДД

Налогом на добавленный доход (НДД) облагается денежный поток за вычетом капитальных вложений. Для новых месторождений, требующих больших затрат, он выгоднее, чем действующая система (НДПИ), а НФР для них даже тяжелее действующей сегодня системы.

НДД могут применять для месторождений им. Требса и им. Титова, Имильорского, им. Шпильмана, Куюмбинского, Юрубчено-Тохомского, им. Филановского, Приразломного, Западно-Восточно-Мессояхского, Новопортовского, Сузунского, Тагульского и Лодочного.

принятия решений слишком велики возможности манипулировать запасами и пересматривать технологические схемы разработки. Оказывается, совсем несложно увеличить запасы категории C2 в 20 раз!»

Сергей Шаталов считает, что НДС может в автоматическом режиме решать задачу справедливого налогообложения, однако указывает на то, что параметры данного налога детально не проработаны.

КОЗЫРЬ ОТ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБЫ

В будущей дискуссии вокруг налогов для нефтяной отрасли чиновники финансового блока правительства имеют еще один козырь. В конце марта о своем видении нефтяных налоговых новаций Минфин и Минэнерго известила Федеральная налоговая служба (ФНС). Ее письмо есть в распоряжении РБК.

В ФНС нашли сразу несколько условий, которые не были учтены заранее. Во-первых, в Государственном балансе запасов нефти нет данных о географических координатах месторождений. А если бы они были, то они не дают ответа на вопрос о качестве месторождений, необходимого для анализа обоснованности трат на их разработку. Во-вторых, компании могут относить доходы и расходы на конкретные месторождения, однако операции на них раздельно не учитываются в отчетности для налоговой службы. Наконец, ФНС указало Минэнерго на то, что новая налоговая политика никак не стимулирует рост добычи нефти и не вводит ответственность за невыполнение плановых показателей (если компания таковые озвучит).

Сравнивая текущий режим для нефтяных компаний (НДПИ) с НФР, налоговики пишут, что, по их оценкам, бюджет потеряет 250 млрд руб. дохода, не считая затрат на новых налоговых инспекторов и разработку программного обеспечения.

ЧЕГО ЖДУТ КОМПАНИИ

В мае президент «Роснефти» Игорь Сечин, по информации «Ведомостей», обратился в правительство с предложением поддержать НДС для новых месторождений. Споры по поводу НФР у нефтяных компаний нет уже несколько лет — все они утверждают, что в долгосрочной перспективе бюджет получит выгоду от новой налоговой модели.

Глава департамента экономики геологоразведки и добычи нефти и газа ЛУКОЙЛа Алексей Зиганшин говорил на слушаниях в Госдуме в марте, что, по расчетам его компании, в период с 2016 по 2043 год только от внедрения НФР на шести предложенных ЛУКОЙЛом месторождениях (Лазаревское, Красноленинское, Нивагальское, Лас-Еганское, Имилорское, Апрельское месторождения в ХМАО) добыча нефти вырастет на 32,934 млн т, с 2016 по 2020 год прирост составит 3,819 млн т, а доходы бюджета вырастут на 350 млрд руб.

Советник по GR генерального директора «Газпром нефти» Павел Карчевский рассказывал РБК, что почти из 5000 скважин компании при действующей налоговой системе рентабельны лишь 1143. Он ожидает, что если налоговый эксперимент по предложенным компанией проектам внедрят с 2016 года, то к 2033 году при ценах на нефть \$60 за баррель компания добудет на пилотных месторождениях 60 млн т нефти, при сохранении НДПИ — только 40 млн т. Доходы государства в виде налогов при этом возрастут на 200 млрд руб. ■

МНЕНИЕ



АЛЕКСЕЙ ГИРИН,
Инвестор, управляющий партнер Starta Capital

ФОТО: Олег Яковлев/РБК

Если инвестор говорит, что дает только финансирование и больше никак участвовать не собирается, это всегда лукавство.

Как инвестору не угробить стартап

Опыт показывает: как только инвестор начинает играть центральную роль в проекте, в который вложился, компания катится под откос. Поэтому главное умение бизнес-ангела — вовремя дать себе по рукам.

ДЕРЖИТЕ РУКИ ПРИ СЕБЕ

В предыдущей статье я рассказал, как правильно оценить технологический проект, который пришел к вам за деньгами. Следующий вызов, с которым сталкиваются и начинающие венчурные инвесторы, и вполне опытные бизнес-ангелы, — как взаимодействовать со стартапом, чтобы и не посадить его себе на шею, но и не задушить своим вниманием. Вызов на самом деле очень типичный. Это то, что называется сопровождением проекта. И начинается оно даже раньше, чем происходит сделка.

«Займите роль не лидера, а наставника, как бы вам ни хотелось поруководить и сделать за ребят работу»

Начну с короткой реальной истории — практически анекдота. Недавно знакомый начинающий инвестор звонил мне посоветоваться: ему очень понравился один стартап, но в нем уже «сидело» несколько фондов, что ангелу мешало проявить инициативу и помочь компании. По крайней мере, он был в этом уверен. В итоге он пришел к мысли выкупить доли фондов, по этому поводу и звонил мне. Я, естественно, рекомендовал этого не делать — по-моему, это верный путь к краху проекта. Если собеседник не прислушался к моей рекомендации, боюсь, с этой инвестицией ничего хорошего у него не выйдет: это плохой сигнал для будущих инвесторов и возможное падение стоимости проекта в будущем. Да и главное, мотивация у этого человека неправильная — «порулить».

НЕЛИНЕЙНЫЕ ПРАВИЛА

Инвестиции в технологический, венчурный проект сильно отличаются от любых других вложений. Они гораздо более непредсказуемы, ведь речь идет о будущем. Покупая коммерческую недвижимость, ты примерно представляешь себе и логику управления, и доходность. В идеальном случае даже не надо ничего делать, только менять агентов, если они плохо справляются. С фондовыми инвестициями ситу-

ация похожая — общаешься с брокером, слушаешь его рекомендации. Я не хочу сказать, что это просто, но в целом правила линейные и понятные.

Другое дело с IT: венчурные инвесторы вкладывают деньги в очень — а иногда и совсем — неизвестные и непредсказуемые идеи и бизнес-модели. Это диктует правила игры. Во-первых, деньги здесь менее важны, чем с другими инвестициями (на первом месте команда, идея, ее реализация, а не физический актив). Во-вторых, опыт инвестора, каким бы успешным он ни был, здесь может оказаться совершенно бесполезным. Возможно, вы вообще открываете новый рынок, или ваш собственный успех был обусловлен обстоятельствами, которые сегодня неактуальны. Поэтому и сопровождать стартапы надо совсем иначе, чем булочную-кондитерскую или офисное здание класса А.

НА БЕРЕГУ

Еще до инвестиций определите роли, которые будут играть команда или предприниматель и инвестор. Будьте готовы к тому, что предприниматель может видеть вашу роль несколько иначе, чем вы. По нашему опыту, зрелые, адекватные предприниматели всегда интересуются, что ангел-инвестор может дать стартапу, кроме денег (здесь мы снова возвращаемся к вопросу о важности денег). И вот тут начинается, возможно, самое интересное.

Если инвестор говорит, что дает только финансирование и больше никак участвовать не собирается, это всегда лукавство. Потому что доля эмоций в ангельских инвестициях очень высокая. Вы либо считаете себя достаточно компетентным, чтобы помочь именно этому стартапу, либо у вас какие-то личные симпатии или вера в идею. Так или иначе, вы захотите залезть в проект — настолько глубоко, насколько вы оцениваете свои компетенции (об этом поговорим чуть ниже). Поэтому обсудите это с командой, чтобы ни для кого потом не было неприятных сюрпризов.

До подписания каких-либо документов попросите стартап набросать «дорожную карту» на полтора-два ближайших года. Это позволит вам синхронизировать будущее — чтобы ни для кого потом не было неожиданностей.

КРАСНАЯ ЧЕРТА

Две эти несложные рекомендации помогут вам избежать самых очевидных и частых ошибок и более ответственно подойти к инвестиции. Теперь попробую ответить на самый острый и неочевидный вопрос — где грань, за которую ангелу заходить не стоит?

Наш опыт говорит о том, что, как только инвестор начинает играть центральную роль, компания катится под откос. Ангел обычно обладает неким успешным опытом, на котором он и базирует свою уверенность в том, что может помочь компании. Это заблуждение. Его успех мало того что уже устарел, так еще и нерелевантен для венчурного стартапа.

Займите роль не лидера, а наставника, как бы вам ни хотелось поруководить и сделать за ребят работу. Советуйте, ограждайте от ошибок, предупреждайте, знакомьте с партнерами, помогайте привлекать других инвесторов и взаимодействовать с ними. Но ни в коем случае не занимайтесь операционными вопросами. Это их опыт, они сами должны найти ответы на все вопросы.

ДВЕ ЯМЫ

В противном случае вы угодите в одну из двух крайностей. Первая — проект в какой-то момент начнет спускаться на вас все операционные проблемы. Найти нового сотрудника, выбрать бизнес-модель, найти способ монетизации, принять сложное решение. А потом — когда что-то не получится, что, естественно, произойдет, ведь мы имеем дело с совершенно новыми вещами — вам скажут: это же было твое решение, мы не виноваты.

Вторая — вы демотивируете команду, потому что все решаете самостоятельно, не давая сотрудникам никакой возможности реализоваться и применить свои идеи. И то и другое — путь к краху проекта.

А вот все, что выходит за пределы операционного управления проектом, — ваша сфера, там можете проявлять себя. У нас сейчас встал вопрос о привлечении нового раунда в один из наших стартапов. Компания хорошая, мы в нее верим, но с учетом падения курса рубля ее сегодняшняя оценка на бумаге будет выглядеть не очень привлекательно. И договориться с другими инвесторами, понять, как правильно структурировать сделку, чтобы не навредить будущему, — это как раз наша задача.

Точка зрения авторов, статьи которых публикуются в разделе «Мнения», может не совпадать с мнением редакции.

ГАДЖЕТЫ «Китайский Apple» начинает поставки планшетов в Россию

Xiaomi в подлиннике

ВИТАЛИЙ АКИМОВ

Компания «Марвел-Дистрибуция» стала первым официальным дистрибьютором китайского производителя Xiaomi в России. Первая партия устройств уже отгружена и в ближайшие дни поступит в продажу.

СНАЧАЛА ПЛАНШЕТЫ

Как сообщается на официальном сайте компании «Марвел-Дистрибуция», контракт с Xiaomi пока распространяется только на поставки планшетов. Устройства Mi Pad прошли обязательную сертификацию, предусмотрено их гарантийное и сервисное обслуживание. «Марвел-Дистрибуция» также принимает участие в локализации и проверке адаптации собственной платформы MIUI 6 (базируется на операционной системе Android) и приложений, установленных на планшетах китайского вендора.

До сих пор планшеты Mi Pad в России можно было купить только у интернет-перекупщиков. Судя по предложениям на «Яндекс.Маркете», устройство сейчас стоит от 13,5 тыс. до 19 тыс. руб. в зависимости от конфигурации. Планшет Mi Pad диагональю 7,9 дюйма оснащен 2 Гб оперативной памяти, четырехъядерным процессором с частотой 2,2 ГГц, камерами 5Мп и 8Мп. Схожие характеристики имеют, например, топовые модели Asus (от 18 тыс. руб.), NVIDIA (от 24 тыс. руб.), Samsung (от 25 тыс. руб.).

Дистрибьюторское соглашение с Xiaomi было подписано весной 2015 года, но компания не разглашала эту информацию — ждали поставки первой партии товара, пояснила РБК представитель «Марвел-Дистрибуции» Юлия Салагаева. Размер партии и условия поставки не разглашаются.

Первые планшеты от Xiaomi, по словам Салагаевой, появятся на прилавках уже на этой неделе: продавать их будут несколько партнеров «Марвел-Дистрибуции», которые «проявили заинтересованность». Речь идет о «крупных сетях», их названия представитель «Марвел-Дистрибуции» не раскрыла.

Представитель «М.Видео» Антон Пантелеев сообщил РБК, что устрой-

ства Xiaomi в ближайшие дни не будут представлены в розничных магазинах сети, но в перспективе будут рассмотрены «варианты включения в ассортимент». Глава департамента закупок «Евросети» Алексей Широков заявил РБК, что компания давно сотрудничает с «Марвел-Дистрибуцией», но переговоров по Xiaomi пока не было. «В случае заинтересованности в наших салонах со стороны Xiaomi мы готовы рассмотреть возможность нового сотрудничества», — сообщил Широков. Представители «Эльдорадо» не смогли ответить на вопрос о возможных продажах Xiaomi в своей сети.

Пресс-служба Xiaomi не ответила на запрос РБК.

По словам Салагаевой, смартфоны китайского производителя для российского рынка пока не готовы. «Когда они официально появятся в России — сложно сказать. Сейчас идут переговоры. Думаю, ясность по этому вопросу появится в течение лета, пока конкретной информации нет», — заявила Салагаева.

УНИКАЛЬНЫЙ СТАРТАП

Xiaomi — китайская компания, основанная весной 2010 года. Основатель — известный китайский интернет-предприниматель Лэй Цзюнь, который (по данным за март 2015 года) занимает 23-е место в списке богатейших бизнесменов Китая, по версии журнала Forbes, с состоянием \$8,8 млрд. В конце 2014 года, по данным IDC, Xiaomi стала пятым по величине производителем смартфонов в мире и заняла долю в 4,4%. В 2014 году Xiaomi увеличила продажи смартфонов более чем вдвое, до 74,3 млрд юаней (около 61,1 млн штук). В 2015 году производитель рассчитывает увеличить продажи смартфонов на 30%, до 80–100 млн штук. Как ожидается, выручка компании превысит 100 млрд юаней (\$16 млрд).

О намерении выйти на российский рынок Xiaomi объявила еще весной 2014 года. Первоначально Xiaomi планировала выйти на российский рынок до конца года, затем срок экспансии сместился на 2015 год. Китайский производитель мобильных гаджетов известен выпуском устройств, которые по многим характеристикам и техниче-



Основатель Xiaomi Лэй Цзюнь может отпраздновать выход компании на российский рынок

скому наполнению не уступают западным аналогам, но при этом стоят меньше. Прозвище «Китайский Apple» компания получила за быстрое развитие и активный захват новых рынков, а также за копирование дизайна продуктов у американской корпорации.

Совокупный объем инвестиций в Xiaomi с 2010 года составил \$1,4 млрд. Азиатская пресса писала, что в конце 2011 года одним из инвесторов Xiaomi стал основатель DST Юрий Мильнер. Объем вложений и полученный пакет акций не раскрывались. Кроме того, в 2014 году фонд DST Global стал одним из участников пула инвесторов, вложивших в китайскую компанию

\$1,1 млрд при общей оценке компании в \$45 млрд. Эта сделка превратила Xiaomi в один из самых дорогих технологических стартапов мира.

«Марвел-Дистрибуция» — один из крупнейших дистрибьюторов электроники на территории России и стран СНГ. На российский рынок «Марвел-Дистрибуция» поставляет продукцию 120 производителей IT-оборудования (Acer, Apple, Asus, Canon, HTC, Huawei и др.). У компании более 4 тыс. партнеров в более чем 200 городах России. Офисы расположены в Санкт-Петербурге, Москве и Алма-Ате, работают представительства в Тбилиси и Минске. ■

До сих пор планшеты Mi Pad в России можно было купить только у интернет-перекупщиков

ДОЛГИ Вступление в силу закона о несостоятельности физлиц перенесли на три месяца

Банкротства подождут

ЮЛИЯ ПОЛЯКОВА

Закон о банкротстве физлиц может вступить в силу 1 октября, а не в июле, как планировалось ранее. Вопросы несостоятельности граждан переданы арбитражным судам, и Госдума отводит три месяца на подготовку системы.

НУЖНА ОТСРОЧКА

Вступление в силу закона о банкротстве физлиц перенесено на три месяца — на 1 октября. Такую поправку

во вторник, 16 июня, приняла Госдума на пленарном заседании, сообщил РБК глава комитета по собственности (через этот комитет проходила данная поправка) Сергей Гаврилов.

Закон «О внесении изменений в федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве) и отдельные законодательные акты в части регулирования реабилитационных процедур в отношении гражданина-должника» должен был вступить в силу с 1 июля. Однако, как пояснил Гаврилов, к его реализации не были готовы суды, которые и пролоббировали изменения.

Должников, просрочивших кредит более чем на 120 дней и на сумму, превышающую 500 тыс. руб., всего около 300 тыс. человек

«Две недели назад председатель Верховного суда Вячеслав Лебедев выступил за то, чтобы дела о банкротстве физлиц были переданы в арбитражные суды. Предложение было одобрено, и теперь нужно подготовить судебную систему», — объяснил председатель совета директоров правового бюро «Олевинский, Буюкян и партнеры» Эдуард Олевин-

ский. До арбитражных судов жителям ряда регионов добираться сотни километров. Поэтому, говорит Олевинский, надо организовать судебные присутствия.

СУТЬ ЗАКОНА

Согласно закону гражданин, увязший в долгах перед банками, может подать в суд заявление о собственном банкротстве. Должник обязан обратиться в суд с заявлением о признании его банкротом в случае, если размер его обязательств составляет не менее 500 тыс.

ТЕЛЕВЕЩАНИЕ Канал Натальи Синдеевой возвращается в сети федеральных операторов

«Дождь» снова в пакете

ЕЛИЗАВЕТА СУРГАНОВА,
ИРИНА ЮЗБЕКОВА,
МАКСИМ ГЛИКИН

«Дождь» вернулся в сети МТС и МГТС, где телеканал будет продаваться отдельным пакетом. В ближайшее время «Дождь» заключит еще одно подобное соглашение с крупным оператором.

ВЫГОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

С 15 июня «Дождь» доступен в сетях МТС и МГТС в Москве и Московской области через сервис «Персональное ТВ». Стоимость месячной подписки на телеканал составит 240 руб. Как пояснила в своем Facebook гендиректор канала Наталья Синдеева, абоненты МТС и МГТС за эти деньги смогут получить доступ только к прямому эфиру канала. В разговоре с РБК Наталья Синдеева заявила, что «Дождь» полностью перешел на платную модель и не может себе позволить распространять свой контент за меньшие деньги. «К тому же эта сумма дешевле стоимости подписки на «Дождь» в интернете», — заметила гендиректор канала.

Сейчас годовая подписка на «Дождь» в интернете стоит 4800 руб., а месячная — 480 руб. При этом онлайн-подписка дает возможность смотреть не только прямой эфир, но и записи программ, а также просматривать и оставлять комментарии.

Руководство «Дождя» в конце 2014 года сделало операторам предложение продавать «Дождь» отдельным пакетом по системе revenue share: телеканал и оператор поровну делят доходы от продажи подписки. Предложение было единым для всех компаний-партнеров. «Это очень выгодное в финансовом смысле предложение», — считает Синдеева.

Пресс-секретарь МТС Дмитрий Солодовников заявил РБК, что оператор начал обсуждение о включении «Дождя» в свои сети сразу после того, как канал опубликовал новые условия работы с операторами. «Нам интересна схема разделения доходов, решение о включении — абсолютно коммерческое», — заявил Солодовников.

Солодовников также напомнил, что МТС прекратила работу с каналом осенью 2013 года, то есть до массово-

го отключения канала от сетей других крупных операторов. Причины этого, по словам Солодовникова, были коммерческие. Тогда в МТС говорили, что «Дождь» поднял цену за трансляцию в их пакете и компания не согласилась на новые условия.

МТС НЕ ОДНА

По словам Натальи Синдеевой, «Дождь» ведет переговоры и с другими операторами связи и готов в ближайшее время подписать договор еще с одной крупной компанией. Название компании Синдеева раскрывать не стала.

Источник, близкий к «Акадо», рассказал, что оператор давно ведет переговоры с «Дождем» о возвращении его в сети по системе a la carte (когда канал можно приобрести отдельно, а не в пакете), не уточнив, к какому решению склоняется руководство компании. Пресс-служба «Акадо» отказалась от комментариев, также поступили в «ВымпелКоме» и «МегаФоне». В пресс-службе «Ростелекома» заявили, что обращений от телеканала в последнее время к ним не было, переговоры не ведутся.

В пресс-службе спутникового оператора «Триколор ТВ» РБК рассказали, что получили предложение от «Дождя», но подобный формат взаимодействия (продажа телеканалов отдельными пакетами) не соответствует новой политике пакетирования компании. В конце января 2015 года в «Триколор ТВ» был создан пакет «Единый», в который позже был переведен ряд дополнительных пакетов, в том числе пакеты с отдельными каналами. В другом спутниковом операторе, «НТВ Плюс», корреспонденту РБК заявили, что в настоящее время переговоров с «Дождем» не ведут.

ФАТАЛЬНЫЙ ОПРОС

Федеральные операторы начали отключать «Дождь» от своих сетей в начале 2014 года после скандала с опросом в эфире и в соцсетях телеканала. В рамках программы «Дилетант», в которой обсуждалась блокада Ленинграда, телеканал задал вопрос, «нужно ли было сдать Ленинград, чтобы сберечь сотни тысяч жизней». Президент Ассоциации кабельного телевидения России (АКТР) и владелец

«Акадо» Юрий Припачкин тогда заявил, что у него «возникло желание, как у оператора, взять и отключить такую информацию («Дождь»), взяв на себя некие функции цензурирования». За «Акадо» последовали и другие крупные операторы.

Руководство «Дождя» тогда говорило, что опрос стал лишь поводом для отключения от сетей, реальной причиной стали претензии во власти к оппозиционной направленности канала.

Что же вдруг изменилось? «Переговоры с операторами начались, потому что «Дождь» нашел выгодное решение и для себя, и для операторов, не стоит искать в этом политики», — говорит Припачкин. Раньше «Дождь» хотел, чтобы операторы не только включали телеканал в свои пакеты бесплатно, но и платили ему за вещание, а теперь готов делиться доходами.

По словам федерального чиновника, главная претензия к «Дождю» состояла в том, что он получал помощь от властей (субсидии на социальные программы, поддержку при первоначальном включении в сети некоторых операторов) и при этом занимался их последовательной критикой. После скандала с опросом операторам связи «объяснили, что больше помогать телеканалу не нужно». Как только телеканал становится независим от государственной помощи, к его информационной политике нет и претензий, говорит собеседник РБК.

Телеканал «Дождь» получал гранты Роспечати в 2011 и 2012 годах на социальную рекламу «Все разные. Все равные» и передачу «Книжки». В 2012 году производство этих проектов обошлось «Дождю» в 3,3 млн руб. В 2013 году телеканалу в субсидиях отказали.

Собеседник РБК, близкий к одному из федеральных операторов, заявил тем не менее, что переговоры ряда операторов с «Дождем» продолжают затягиваться из-за «глобальной проблемы» — отношений телеканала с государством.

ПОТЕРИ «ДОЖДЯ»

После отключения от их сетей «Дождь» потерял 85% технического охвата. Как ранее рассказывал РБК Александр Винокуров, до скандала с «блокадным

Как пояснила в своем Facebook гендиректор канала Наталья Синдеева, абоненты МТС и МГТС смогут получить доступ только к прямому эфиру канала

опросом», в ноябре и декабре 2013 года, телеканал окупался. Однако из-за отключения от сетей и отказа многих рекламодателей от работы с «Дождем» телеканал снова ушел в минус: убытки канала за 2014 год составили 73,7 млн руб. Выручка канала сократилась с 370 млн до 248 млн руб.

В 2014 году «Дождь» стал активно рекламировать платную подписку, которую запустил еще осенью 2013 года, стоимость подписки также выросла (ранее годовой доступ к «Дождю» обходился в 1000 руб.). В интервью РБК Александр Винокуров говорил, что «Дождю» теперь не очень нужна аудитория, а нужны подписчики. Он также добавил, что с удовольствием вел бы переговоры с операторами о возвращении «Дождя» в их сети, но пока «они говорят все то же самое».

Сейчас у «Дождя» около 50 тыс. платных подписчиков, весной 2014 года их число превышало 70 тыс. Цель телеканала, как рассказывал Винокуров, довести их число до 100 тыс. Кроме того, «Дождь» показывают в своих сетях около 260 небольших региональных телеоператоров в России и 24 зарубежные компании. ■

Дорогой «Дождь»

МТС сейчас предоставляет доступ почти к 200 каналам через широкополосные сети мультисервисного доступа (услуги телевидения, интернета и телефонии через один кабель) и более чем к 130 каналам через спутниковые сети и на мобильных устройствах.

В описании услуги спутникового телевидения на сайте МТС указана стоимость некоторых отдельных каналов — так, пакет Amedia Premium HD (входят каналы Amedia Premium HD и Amedia Hit HD) стоит 200 руб. в месяц, а пакет «Наш футбол», включающий одноименный спортивный канал, —

150 руб. в месяц. Эти каналы можно приобрести вдобавок к базовому пакету (140 руб. в месяц).

На сайте МГТС в разделе «Персональное ТВ» указана стоимость всех каналов, которые можно приобрести отдельно: большая часть из них стоит 5 руб. в месяц, однако телеканал «HD Кино», например, обойдется в 100 руб., а «Спорт 1» — в 150 руб. в месяц. Дороже «Дождя» в сети МГТС будет только японский премиальный развлекательный канал JSTV (2000 руб. в месяц) и канал «НТВ Плюс 3D» (300 руб. в месяц).

руб. Судебная процедура может быть инициирована и кредиторами.

В течение полугодия финансовый управляющий составляет план выплат долгов и может предоставить рассрочку до трех лет, причем в течение этого времени проценты по долгам уже не начисляются. Если долги не могут быть покрыты за это время, суд признает должника банкротом и разрешит продать его имущество для уплаты долга. Вырученные средства между кредиторами распределяет также финансовый управляющий.

После завершения процедуры банкротства все невыплаченные дол-

ги считаются погашенными, а должник освобождается от их дальнейшей уплаты. Исключения составляют только взыскания по алиментам и возмещение вреда, причиненного жизни и здоровью: на эти категории процедура банкротства не распространяется.

300 ТЫС. ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ БАНКРОТОВ

«Чем больше временной лаг, тем больше у банков возможности адаптироваться к новому закону, понять, как ра-

ботать в ситуации, когда заемщиками закон о банкротстве воспринимается как разрешение на неисполнение обязательств», — считает глава Ассоциации российских банков Гарегин Тосунян.

Судя по данным Национального бюро кредитных историй, банкротство затронет незначительное число заемщиков. Должников, просрочивших кредит более чем на 120 дней и на сумму, превышающую 500 тыс. руб., всего около 300 тыс. человек, или 0,4% от 72 млн граждан, чьи кредитные истории хранятся в базе бюро. По данным Федеральной службы судебных приставов, коли-

чество исполнительных производств по взысканию с физлиц задолженности свыше 500 тыс. руб. также невелико: на конец февраля 2015 года оно составило 418,2 тыс.

Однако, по мнению арбитражного управляющего Сергея Стороженко, для арбитражных судов, которые и сейчас перегружены, это значительный объем работы. Он считает, что за три месяца можно успеть подготовить суды к рассмотрению дел о банкротстве граждан только «на бумаге»: это не срок, чтобы набрать нужное количество новых судей и обучить их. ■

Как итальянский производитель мультфильмов зарабатывает на лицензиях

Продажные феи

НАТАЛЬЯ СУВОРОВА

Товары с символикой итальянского производителя мультфильмов Rainbow приносят лицензиатам \$4,3 млрд в год.

Небольшой городок Лорето на восточном побережье Италии на протяжении многих веков был знаменит в основном пейзажами и Святой хижинкой, к которой съезжались католические паломники. Однако в последние два десятилетия у него появился еще один повод для гордости: здесь находится штаб-квартира анимационной студии Rainbow, незаметно превратившейся в крупнейшую медийную компанию в Европе.

Rainbow известна в первую очередь благодаря детскому мультсериалу «Клуб Винкс» о шести юных феях, которые в свободное время спасают планету от зла. Однако помимо производства мультфильмов у Rainbow есть еще одно направление бизнеса, за счет которого ей удалось стать «европейским Диснеем», — лицензирование. Сейчас в продаже можно найти самые разные потребительские товары под брендом Winx и другими брендами Rainbow: от школьных рюкзаков и одежды до детской бытовой техники и велосипедов (всего более 6000 товаров). В этом году группа компаний Rainbow в третий раз подряд заняла 12-е место в списке крупнейших мировых лицензиаров, по версии журнала License Global. Выручка от продажи товаров, произведенных по лицензии Rainbow, достигла \$4,3 млрд в год — больше, чем у Ferrari и General Motors. В своей отрасли студия с большим отрывом обогнала таких именитых конкурентов, как Dreamworks Animation (\$3,3 млрд), Cartoon Network Enterprises (\$2 млрд) и NBC Universal (\$2 млрд).

ВОЛШЕБСТВО ПО ЛИЦЕНЗИИ

Как вспоминает руководитель компании Иджинио Страффи, основавший Rainbow в 1994 году, идея лицензировать продукцию Rainbow пришла ему вскоре после выпуска самого первого проекта, мультсериала «Томми и Оскар». После первых полутора лет, когда студия, чтобы удержаться на плаву, выполняла сервисные услуги для телеканалов и киностудий, у нее все еще не хватало денег на производство полнометражного анимационного фильма, о котором мечтал Страффи. Поэтому пришлось ограничиться обучающим компакт-диск с 20-минутным мультфильмом и серией развивающих детских игр. Проект оказался крайне успешным: он был переведен на 22 языка, продавался в 40 странах и вдохновил создателя на то, чтобы сделать своих героев еще ближе к зрителям, — продавать потребительские товары с их изображением. «Эти вещи как бы переносят персонажей из мультфильмов в реальную жизнь — это могут быть игрушки, пеналы, гаджеты, аксессуары, постельное белье, туфли, все что угодно», — рассказывает РБК основатель компании.

Поначалу производители игрушек не очень-то интересовались продукцией Rainbow. «Нужны были более интересные характеры, новые исто-



Идея лицензировать продукцию Rainbow пришла Иджинио Страффи вскоре после выпуска первого мультсериала

рии и сюжетные повороты — нечто более оригинальное и мощное для рынка», — вспоминает Страффи. Прорыв произошел после того, как в 2004 году на экраны вышел мультсериал «Клуб Винкс: школа волшебниц». История о длинноногих феях-подружках с магическими способностями, рассчитанная на девочек от четырех до десяти лет, стала настоящим хитом: на сегодняшний день «Клуб Винкс» смотрят 15 млн зрителей ежедневно. Уже вышло 156 серий в шести сезонах, премьера 7-го сезона намечена на сентябрь 2015 года. Кроме того, компания выпустила три полнометражных мультфильма «Клуб Винкс», чьи кассовые сборы, по данным журнала Video Age International, составили \$80 млн по всему миру, а в

2014 году подписала эксклюзивный контракт на новые дополнительные серии с американским стрим-сервисом Netflix.

Немалую роль в популярности «Клуба Винкс» сыграло сотрудничество Rainbow с компанией Mattel — производителем кукол Барби. На Международной лицензионной выставке в Нью-Йорке в 2003 году стендом Winx заинтересовался президент Mattel Мэтт Бускетт. Как вспоминал Страффи в интервью итальянскому изданию Rapoema, Бускетт оставил ему свою визитку с золотыми буквами, и уже через пару часов представители Mattel договорились с Rainbow о производстве кукол Winx и их распространении по всему миру.

Удерживаться в топе мировых лицензиаров Rainbow помогают обилие новой продукции и ее немедленное распространение среди лицензиатов

RAINBOW В МИРЕ

Сейчас Rainbow сотрудничает с более чем 600 лицензиатами по всему миру, в числе которых — Mattel, McDonalds, Auchan, Nestle, Ravensburger и другие. Они выпускают более 6000 лицензированных товаров, выручка Rainbow от их продажи составляет \$4,3 млрд.

Rainbow, точнее, ее дочерняя компания Witty Toys, базирующаяся в Гонконге, выпускает только кукол. К ним предъявляются особенно строгие требования, поскольку Rainbow хочет быть на 100% уверена, что они в точности повторяют персонажей мультфильмов. «Аудитория младшего возраста крайне внимательна к деталям. Мы не можем пойти на риск, если сторонний произ-

RAINBOW В ЦИФРАХ

15 млн зрителей

ежедневно смотрят мультсериал «Клуб Винкс: школа волшебниц», который транслируется на 115 телеканалах в 130 странах

\$4,3 млрд

общий объем продаж товаров под брендами Rainbow (в розничных ценах)

50,7 млн евро

доход группы компаний Rainbow за 2014 год

75% дохода

компания получает от лицензирования своих продуктов

Более 600 лицензиатов

по всему миру, более 6 тыс. лицензионных продуктов

На 30–40%

сократилась выручка от бизнеса Rainbow в России в результате девальвации рубля

70% компании

принадлежит ее основателю и руководителю Иджинио Страффи, еще 30% — американской корпорации Viacom

Источники: данные компании, License Global

водитель что-то поменяет, будет не точен в деталях или изменит суть», — объясняет РБК директор по маркетингу Rainbow Лорена Ваккари.

Удерживаться в топе мировых лицензиаров Rainbow помогают обилие новой продукции и ее немедленное распространение среди лицензиатов. Каждый год студия выпускает новые сезоны мультсериалов или полнометражные мультфильмы, а вместе с ними — новое руководство по стилю для производителей. Таким образом, в продаже постоянно находятся самые новые игрушки, именно те, что сейчас показывают по телевизору. Это позволяет не только поддерживать интерес аудитории, но и бороться с пиратами, отмечает Ваккари.

В 2014 году продажа лицензированной продукции принесла Rainbow 75% выручки, которая составила €50,7 млн. Роялти в среднем составляют 12% от оптовой цены товаров.

Лидером по доле контрафактных товаров, продаваемых под марками Rainbow, является Вьетнам. По словам Ваккари, в Москве подделок Winx практически нет, чего не скажешь о других российских городах: «Каждый раз, когда наши лицензиаты говорят нам, что на рынке что-то появилось, мы просим их взять этот продукт и отправить в Италию, и тогда наш юридический департамент пишет письмо изготовителю, и это способ остановить это в кратчайшие сроки. Мы шлем письма и подаем на них в суд. Мы должны защищать свой товар, свой рынок и свой бренд».

RAINBOW В РОССИИ

В России «Клуб Винкс» выходит на телеканалах СТС, Gulli и Nickelodeon. Первый выпуск «Клуба Винкс», дублированный на студии «СВ Дубль», вышел в 2008 году на СТС, который уже успел показать все шесть сезонов сериала, а в сентябре планирует премьеру нового, седьмого. Как сообщили РБК представители СТС и «Nickelodeon Россия», сериал пользуется хорошими рейтингами, что не может не влиять на популярность товаров Winx. Как утверж-

дал Страффи в одном из интервью в 2011 году, семь из десяти рюкзаков для девочек, которые продавались на тот момент в России и Турции, имели логотип Winx. На сегодняшний день Россия — по-прежнему один из пяти крупнейших рынков сбыта для лицензированных товаров компании наравне с Италией, Турцией, Португалией и Юго-Восточной Азией, включая Китай, говорит глава представительства Rainbow в России Марко Анджелетти.

В России у Rainbow 80 национальных лицензиатов, или партнеров, как называют их в компании. Крупнейшие из них — торговый дом «Гулливвер» (продает фирменных кукол Winx), ООО «С-Трейд» («Симбат-Тойз», художественные наборы, игрушки), оптово-розничная фирма «Алиса» (велосипеды и самокаты), «Русская косметика» (косметика), издательство «Эгмонт» (книжки и журналы) и «Конфитрейд» (кондитерские изделия).

С российскими компаниями Rainbow следует общепринятой модели лицензирования: они просят у лицензиата минимальную гарантию — сумму, которую компания выплачивает при заключении контракта, после чего производитель с определенной периодичностью выплачивает лицензиату роялти в зависимости от объема продаж. Цена конечного товара, по словам Анджелетти, согласовывается с производителем. Rainbow не всегда вдается во все тонкости производственного процесса, однако следит за тем, чтобы компании не демпинговали, — если только большие скидки не согласованы отдельно.

Получить в России лицензию на выпуск товаров под брендами, принадлежащими Rainbow, нелегко: здесь они уже представлены практически во всех категориях. Если желаемый продукт занят, потенциальный производитель может начать выпускать нечто другое или ждать, пока истечет контракт с действующим лицензиатом, — если, конечно, тот не захочет его продлить. Кроме того, Rainbow выставляет строгие требования к дизайну, которые прописаны в контрактах. «Если ребенок заказывает

кружку, он знает, что это кружка Winx, а потому рисунок на ней должен быть выполнен во всех деталях, чтобы он не разочаровался. Это даже важнее, чем деньги», — говорит Ваккари.

Последнее подтверждает основатель и генеральный директор компании Golden Electronics Андрей Деревянченко, с 2011 по середину 2014 года выпускавшей в России линию детской бытовой техники Winx by Vitek. По словам Деревянченко, вопрос качества техники Rainbow после ознакомления с процессом производства легко отдала на попечение Golden Electronics, однако в вопросах дизайна итальянцы проявляли строгость и принципиальность: «С ними приходилось согласовывать, иногда довольно долго, именно эстетические моменты. Мы им отсылали образцы, а они изучали, как нанесены многоцветные принты, которые не всегда хорошо и правильно ложились на пластик бытовой техники. Иногда мы месяцами дорабатывали с производителем именно четкость рисунка».

Одним из крупнейших дистрибьюторов потребительских товаров Rainbow в России является ЗАО «Торговый дом «Гулливвер и Ко», чью продукцию можно найти в 60 сетях и отдельных магазинах по всей России. Их сотрудничество с Rainbow началось в 2011 году с дистрибуции кукол, а сейчас у компаний есть крупные совместные маркетинговые проекты, мероприятия и линейка одежды Winx, выпущенная под брендом Gulliver, сообщил РБК коммерческий директор компании Андрей Ежов. По словам Ежова, Winx — один из пяти крупнейших брендов «Гулливвера» с точки зрения объема реализации товаров. С начала 2000-х годов Rainbow также сотрудничает с «Детским миром», в чьей сети магазинов представлены куклы, одежда, канцелярские товары, рюкзаки и мультимедиа — всего 110 ассортиментных позиций.

Падение рубля осенью 2014 года негативно повлияло на бизнес Rainbow в России, признается Страффи. По его словам, слабая валюта сильно усложнила жизнь лицензиатам, большинство из которых изготавливают продукцию

Как работает лицензионная бизнес-модель Rainbow

Предположим, что потенциальный лицензиат хочет создать кружку с логотипом Winx. Он предоставляет Rainbow бизнес-план, на основе которого департамент сертификации продукции Rainbow рассчитывает стоимость минимальной гарантии. Эта гарантия составляет 12% от предполагаемого объема го-

довых продаж, ее бизнесмен должен выплатить сразу после заключения контракта. Это делается в том числе для того, чтобы конкуренты Rainbow не скупали лицензии на выпуск их товаров и не выводили их из обращения. Если объем продаж окажется больше, лицензиат должен доплатить — те же 12% с превышения.

в Китае и оплачивают ее в валюте. Хотя количество проданных товаров под брендом Winx осталось практически на прежнем уровне, в денежном отношении доход Rainbow от роялти в России сократился на 30–40%.

В Rainbow утверждают, что почти никто из крупных российских лицензиатов не отказался от сотрудничества. Тем не менее как минимум одна такая компания есть: Golden Electronics вынуждена была приостановить выпуск серии Winx by Vitek. После двух успешных лет высоких результатов продажи детской бытовой техники с логотипом Winx пошли на спад, и в середине 2014-го компания приняла решение оставить ее производство «до лучших времен», сказал РБК Андрей Деревянченко.

Несмотря на сложности, Rainbow не планирует уходить с российского рынка. Более того, в компании приняли решение продолжать инвестировать в Россию, особенно в маркетинг и поддержку мероприятий, хотя и не разглашают сумму вложений. «На российском рынке у нас были свои пики и провалы, но в целом мы считаем его крайне успешным для нас с точки зрения лицензий», — говорит Страффи. — Остается надеяться, что экономика быстро восстановится, как это было после кризиса четыре-пять лет назад».

Иджинио Страффи: «Компания была прибыльной с самого начала»

Основатель и владелец 70% Rainbow Иджинио Страффи рассказал РБК о том, как все начиналось.

— С чего началась история Rainbow?

— Я основал компанию в 1994 году, после того как три года проработал в Париже и выпустил полнометражный анимационный фильм — он был сделан во Франции с помощью новейших компьютерных технологий. Так я стал частью мира анимации и заинтересовался так называемой индустриальной анимацией — не той, которую я видел в Италии, где все рисовали от руки и на один мультфильм требовался целый месяц. В индустриальной анимации весь процесс включает большое количество професси-

оналов и много компьютерной графики. Это был новый вид деятельности, и он был мне крайне интересен. Мне всегда нравилось рассказывать истории, создавать персонажей, потому что всю свою жизнь я придумывал и рисовал комиксы. Перед тем как переехать во Францию, я уже давно вращался в этой индустрии, много путешествовал по Европе и выпускал собственные книжки комиксов. Так что анимация стала следующим шагом: наконец-то у меня появился шанс показать моих героев широкой аудитории. — Как вы финансировали компанию в самом начале?

— Первые полтора года существования Rainbow мы продавали сервисные услуги для телевидения и киностудий. Мои личные сбережения были довольно скромны-

ми — в пересчете на сегодняшние деньги порядка €100 тыс. Этого хватило только на то, чтобы закупить оборудование и выплатить людям первую зарплату. После того как мы немного заработали, я решил начать собственный проект под названием «Томми и Оскар» — про маленького мальчика и его друга-инопланетянина, который ему помогает, с ними происходят приключения. У меня не хватало денег на производство полномасштабного мультфильма, поэтому пришлось выпустить его в виде интерактивного обучающего компакт-диска, на котором был 20-минутный мультфильм и десять развивающих игр для детей. Проект достиг огромного успеха — его перевели на 22 языка и распространили в 40 странах. «Томми и Оскар» принес нам \$1,5

млн, при том что его производство обошлось где-то в \$300 тыс. Это был первый пример успешного продукта, который стал популярен по всему миру, и именно после него мы решили лицензировать наши продукты. Этот проект принес нам достаточно денег, чтобы выпустить продолжение и наконец заработать достаточно денег, чтобы сделать мультсериал «Томми и Оскар» — он вышел на экраны в 1998 году.

— Когда вы основали компанию, у вас был партнер?

— Да, его зовут Ламберто Пиджини, и в 1995 году он купил часть компании. Свою долю он продал американскому мейджору Viacom Group четыре года назад, так что он больше не партнер. Ему уже больше 90 лет, поэтому он хотел поскорее обналечить свои инве-

стиции, пока не стало слишком поздно. Это была хорошая сделка — он продал их намного дороже, чем купил 15 лет назад.

— Когда Rainbow стала приносить прибыль?

— Компания была прибыльной с самого начала. Единственное, мы испытали некоторые проблемы в 1998 году. Первые два года, когда мы занимались сервисными услугами, то были прибыльны, а когда стали выпускать «Томми и Оскар», столкнулись с проблемами, потому что стоимость производства этого шоу была более \$1,5 млн, а первая прибыль поступает, только когда шоу уже готово и вышло на экраны. Так что 1998 год мы окончили с потерями, но уже в следующем году восстановились и снова начали зарабатывать. С тех пор мы прибыльны каждый год.

Что делать россиянам, имеющим счета за рубежом

По заграничному счету

АНТОН БАЕВ

Со следующего года россиянам, имеющим зарубежные счета, придется раз в квартал отчитываться перед налоговой инспекцией. Почему на самом деле проблема не так страшна, как кажется, и можно ли избежать общения с налоговиками?

Налоговые органы пытались контролировать зарубежные счета российских граждан с 2001 года, когда ЦБ своей инструкцией разрешил открывать их. Тогда и сейчас, открывая счет за границей, человек должен был уведомить об этом налоговую службу. Этого можно было не делать, но тогда перевести на этот счет деньги со своего счета в российском банке было невозможно, говорит партнер UFG Wealth Management Дмитрий Кленов. Банки отказывали в переводе.

Впрочем, это условие легко обходилось. По словам Кленова, если на заграничный счет переводили деньги третьи лица, например родственники, то справка ФНС не требовалась. Также можно было открыть несколько счетов за границей, задекларировать только один и с него переводить средства на другие зарубежные счета.

«Уполномоченных органов просто нет возможности узнать о нарушениях за пределами России, если только сам владелец счета не сообщит о его наличии и не признается в нарушении установленных правил», — говорит партнер Paragon Advice Group Александр Захаров. Конечно, мало кто сообщал и признавался. Налоговый контроль был частичным и довольно легко обходился, а полной базы иностранных счетов в ФНС не было.

ОТЧЕТНОСТЬ

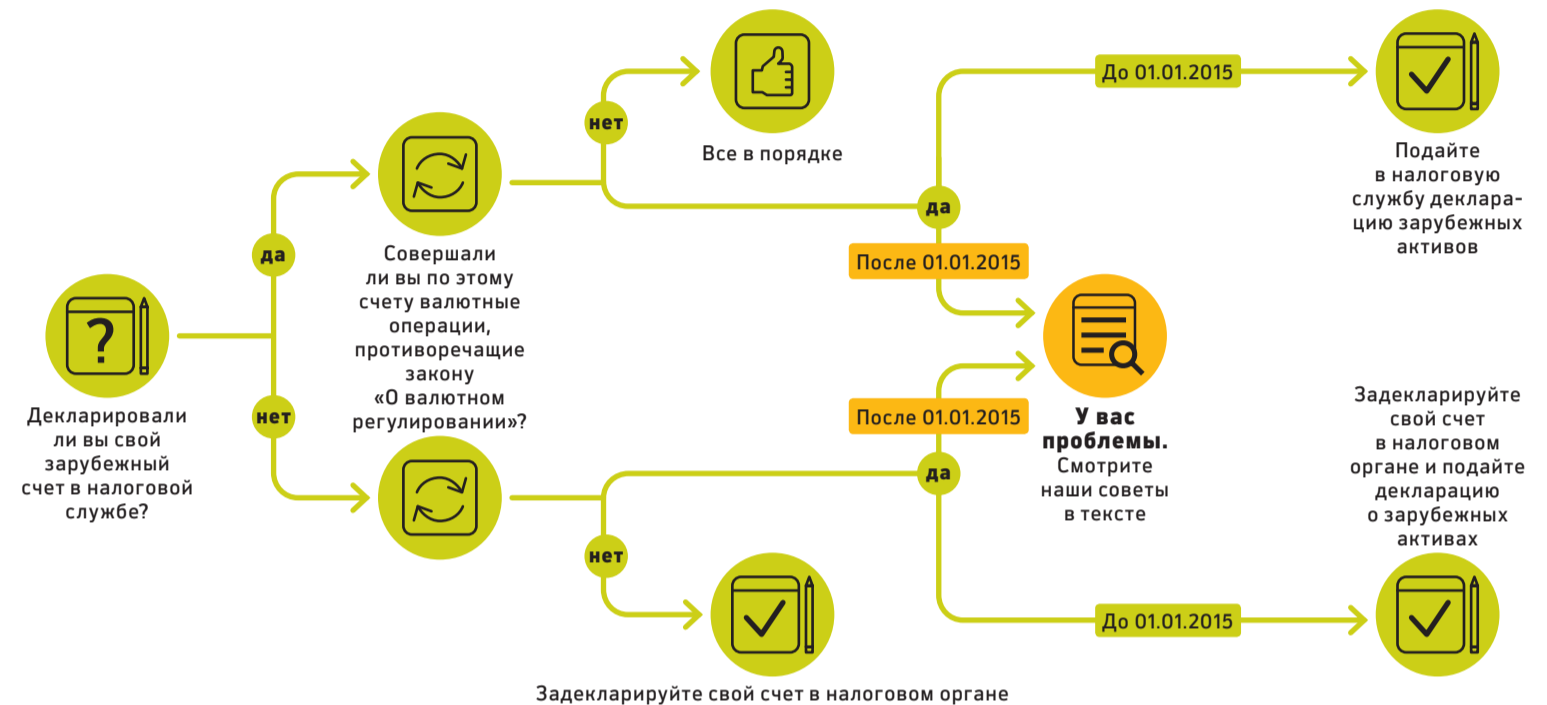
Ситуация должна была поменяться в этом году, когда вступили в силу поправки к 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». По ним на граждан распространяются те же принципы отчетности, что и на юридические лица: каждый, кто имеет счет за границей и российское гражданство, должен будет ежеквартально отчитываться перед налоговой службой о движении средств на валютном счете.

ФНС в конце апреля поторопилась напомнить об этом гражданам, ранее уведомившим о своих счетах, а затем вынуждена была выступать с разъяснениями: обязанности отчитываться о движении средств по счетам пока нет.

Чтобы она наступила, необходимо правительственное постановление, утверждающее порядок отчетности. Представитель первого вице-премьера правительства Игоря Шувалова сообщил «РБК Quote», что в правительстве пока нет проекта такого постановления. Его разработкой занимается Минфин. Первые отчеты граждан о валютных счетах ФНС ждет уже в 2016 году.

«Мы все ждем дополнений и пояснений к этим поправкам», — говорит Олег Понамарев, управляющий партнер адвокатского бюро DS Law. По его словам, налогоплательщику необходимо будет предоставить переведенный договор на открытие счета в иностранном банке, а также выписку о движении средств.

Как вести себя держателям зарубежных счетов



Сделать это будет непросто. Даже если по счету не проводилось множества операций, подготовка документов для ФНС и их нотариальное заверение могут дорого обойтись. Перевод и нотариальное заверение 20-страничной выписки могут стоить 7–8 тыс. руб., судя по расценкам нотариусов в Москве. Кроме того, проблемы могут возникнуть с получением такой выписки: большинство зарубежных банков сегодня рассылает документы в электронном виде, которые могут не подойти нотариусам и налоговикам. А значит, будет необходимо раз в квартал лично забирать выписки из банка.

РЕЗИДЕНТСТВО И ДОЧЕРНИЕ БАНКИ

Это не единственная проблема новых поправок. Кроме всего прочего, они вводят понятие валютного резидентства. Таким резидентом считается гражданин, проживающий за границей меньше одного года. То есть отчитываться по счетам должны все российские граждане, которые постоянно живут за границей, но решили хотя бы на один день вернуться в Россию.

Это противоречит Налоговому кодексу, по которому налоговыми резидентами РФ признаются физические лица, которые фактически находятся на территории России не менее 183 календарных дней.

«Можно, конечно, апеллировать к Налоговому кодексу, но ФНС в последнее время выпустила большое количество писем и о постоянной регистрации, и о проживании семьи как показателе резидентства», — говорит Понамарев. По его словам, таким образом ФНС четко формирует свою позицию по данному вопросу.

«Постоянно проживающие за рубежом россияне могут считаться валютными резидентами, если они хотя бы раз в год приезжают в РФ», — соглашается партнер Deloitte Светлана Мейер. Ее слова подтверждает и директор группы по управлению персоналом и налогообложению фи-

зических лиц в России и СНГ КППМГ Донат Подниек: «По 173-ФЗ проживание за рубежом для нерезидента должно быть непрерывным».

КАК ПОСТУПИТЬ

Если вы и до этого действовали точно по законодательству, информация о вашем счете есть в ФНС и вас не беспокоит необходимость предоставления ежеквартальных отчетов в инспекцию, стоит отчитаться по операциям, советуют аудиторы.

Прежде чем делать это, надо проверить все свои операции на соответствие законодательству, говорит Подниек из КППМГ. «Многие даже не знают, что совершают какие-то противоправные действия», — сообщает он. По его словам, например, выручка от продажи ценных бумаг, зачисленная на зарубежный банковский счет с другого счета за границей, по российскому валютному законодательству незаконная операция. Все приходные операции на иностранные счета российских граждан должны проходить через российские банки, напоминает он.

Под вопросом и получение кредитов. Проводить операции через российскую юрисдикцию не требуется, но необходимо, чтобы банк, выдавший заем, входил в ФАТФ или ОЭСР, рассказывает Подниек. Обратиться внимание стоит и на мультивалютные счета. «Обычно это три разных счета, по каждому из которых нужно отчитаться», — предупреждает аудитор КППМГ.

Если есть сомнения в законности операций, стоит закрыть старый счет, открыть новый и отчитываться уже только по нему. «Многие сейчас будут закрывать имеющиеся счета, по которым они не отчитались ранее, и заводить новые. Это мировая практика, ничего странного в этом нет», — говорит Понамарев.

К 2018 году Россия будет обмениваться с ОЭСР налоговыми данными. «Если Россия присоединится к этой системе, то налоговые службы смогут за-

просить информацию о бенефициарах зарубежных компаний с российским гражданством, об их счетах», — предупреждает Екатерина Лазорина, руководитель налоговой юридической практики РвС. Иными словами, скрываться от налоговиков будет бесполезно.

По мнению партнера UFG Дмитрия Кленова, скрыть счет в зарубежном банке все же можно, даже с учетом автоматического обмена налоговой информацией со странами ОЭСР. Для этого надо либо жить, либо владеть недвижимостью за рубежом. «В качестве основного адреса можно указать нероссийский адрес проживания. Банк не будет считать вас резидентом России и не выдаст данные о счете», — сказал эксперт.

Еще один вариант — перевести средства на любой счет за рубежом, информации о котором нет в ФНС, а старый — закрыть. Но и в том и в другом случае на него нельзя будет перевести средства со своего счета из России. А если о нем станет известно, то проблемы с налоговыми органами обеспечены.

Поэтому, говорит Кленов, лучший способ — это амнистия иностранного капитала. По закону, принятому в июне этого года, граждане могут добровольно задекларировать свое имущество и вклады в банках за пределами России в обмен на освобождение от уголовной, административной и налоговой ответственности. Для этого им до конца года необходимо подать в налоговые органы специальную декларацию.

Тех, кто решит не отчитываться перед инспекцией о движении средств на счетах, ждет штраф от 1,5 тыс. до 5 тыс. руб. «Даже несмотря на то что штраф небольшой, он будет работать. Никто не хочет лишиться возможности выезда за границу», — говорит Понамарев. Для большинства держателей счетов за рубежом эта сумма не критична, они вполне могут с ней расстаться, чтобы избежать сложностей при оформлении отчетности. Однако такой подход может стать причиной для более пристального внимания налоговых органов, говорит Понамарев. ▀