



«ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ: ИЛЛЮЗИИ И РЕАЛЬНОСТЬ»

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ / ДАННЫЙ ТЕКСТ ОЧЕНЬ ПОХОЖ НА РАЗМЫШЛЕНИЯ О ЧЕТЫРЁХ ФАКТОРАХ, МЕШАЮЩИХ СЕЛЬСКОМУ ХОЗЯЙСТВУ В РОССИИ, ТО ЕСТЬ О ЗИМЕ, ВЕСНЕ, ЛЕТЕ И ОСЕНИ. ОДНАКО, НА МОЙ ВЗГЛЯД, СЛЕДУЕТ ТРЕЗВО ОЦЕНИТЬ СИТУАЦИЮ, В КОТОРОЙ МЫ НАХОДИМСЯ, ХОТЯ БЫ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПОНИМАТЬ, ЧТО МОЖНО И ЧТО НУЖНО ДЕЛАТЬ.

ЧТО РЕАЛЬНО ОБЛАГАЕТСЯ НДС

Рассмотрим, из чего складываются издержки гипотетической оптовой торговой компании.

Во-первых, стоимость товаров — НДС по приобретённым товарам принимается к вычету.

Во-вторых, логистика — доставка, обработка товара, хранение, склад, отгрузки и т. п. Здесь частично НДС принимается к вычету — транспорт, аренда, текущий ремонт и техобслуживание (если контрагент не применяет упрощённую систему налогообложения) и не принимается к вычету — заработная плата персонала, налоги на фонд заработной платы, амортизация оборудования.

В-третьих, расходы на продажу — отдел продаж, маркетинг, реклама, опять же НДС принимается к вычету частично.

В-четвёртых, затраты на менеджмент — сюда можно отнести фонд заработной платы управленческого персонала, затраты на IT, налоги на недвижимое, движимое имущество, разного рода сборы и поборы; здесь НДС в основном к учёту не принимается.

Теперь рассматриваем, как НДС будет начисляться в случае реализации товара при условии, что весь НДС зачтён, то есть что на самом деле будет являться налоговой базой для НДС:

- прибыль и налоговая нагрузка на неё не 20%, как все думают, а 38%.
- Фонд заработной платы и налоги на него и налоговая нагрузка на фонд заработной платы не 30,2% как нам казалось, а 53,63%.
- Расходы, не облагаемые НДС — нагрузка 18 %.

Собственно, это и есть добавленная стоимость в процессе реализации товара — труд собственного персонала, труд субподрядчиков и планируемая прибыль, но есть нюанс: есть ещё два объекта налогообложения:

- амортизация оборудования (то есть резерв инвестиций на техническое перевооружение);
- налоги на движимое и недвижимое имущество;

Таким образом, здесь НДС является налогом на развитие. Ставку посчитать сложно, но при среднем сроке амортизации 15 лет и ставке налога на движимое имущество 2% получается около 0,15% в месяц от стоимости основных средств.

Очевидно, что наиболее выигрышной стратегией с точки зрения НДС является минимизация расходов, по которым НДС не принимается к зачёту. Поскольку затраты на продажу снижать, мягко говоря, небезопасно, остаются затраты на логистику, то есть торговля

по посреднической схеме без своего склада. В этом случае ещё снижаются управленческие расходы, что тоже снижает НДС.

Теперь рассмотрим структуру издержек производственной компании. Пункты 3 и 4 издержек такие же, как в оптовой, поскольку они обе действуют в одной и той же экономической реальности и на одном и том же рынке, первые же два вида издержек трансформируются:

во-первых, затраты на закупку товара теперь состоят из затрат на приобретение сырья (НДС зачитывается), фонда заработной платы производственного персонала и налогов на него (НДС не зачитывается), затрат на ремонт и обслуживание технологического оборудования, амортизации технологического оборудования и затрат на управление производством.

Во-вторых, дорожает логистическая составляющая — при том же ассортименте конечного продукта количество объектов хранения и учёта увеличивается, так как нужно хранить, перемещать и учитывать сырьё и комплектующие, а также учитывать производственные операции.

Если сравнивать производственную компанию с торговой, легко видеть, что налоговая нагрузка на производственную компанию выше из-за дополнительной налоговой базы в виде дополнительного фонда заработной платы производственного персонала, увеличения фонда заработной платы производственного персонала, амортизации производственных фондов, причём при современном дорогостоящем оборудовании амортизация составляет существенную величину.

Из всех приведённых выше данных можно сделать вывод, что НДС — это налог, стимулирующий производство и стимулирующий сложную торговую деятельность (отсутствие склада у посредника снижает налоговую нагрузку).

В таких рассуждениях есть, конечно, некая доля спекуляции, потому как маржа брутто и маржа нетто суть разные сущности, но глобально

конечный потребитель оперирует категорией конечной цены, и ему наплевать, какая доля НДС есть в этой конечной цене. В приведённой модели торговец и производитель, предлагая товар по одной и той же цене, имеют разную прибыль.

Возможно, подъём экономики США после Второй Мировой Войны отчасти связан с отсутствием у них НДС.

Предваряя вопрос про Китай, замечу, что негативное влияние НДС не возникает при экспорте — ставка при продаже 0, а НДС, потраченный на закупку, возвращается.

К сожалению, такая возможность в России сильно усложнена, о чём и будет следующий раздел.

ЭКСПОРТ?

А вернут ли вам НДС? Вопрос не праздный, поскольку в большинстве случаев попытка мелкой компании вернуть НДС воспринимается как способ утащить денег из бюджета в сговоре с нечистым на руку сотрудником Налоговой Инспекции. К сожалению, недавнее прошлое даёт все основания для таких подозрений, процедура возврата НДС сильно усложнена и трудоёмка, может вызвать дополнительную проверку, и любое сомнение трактуется не в пользу налогоплательщика. Велик риск, что даже признание возврата НДС не повлечёт его возврат в натуре. В нашей практике был случай, когда покупатель из Белоруссии отправил документ, подтверждающий получение груза обычной почтой перед Новым годом, мы его получили после длинных январских праздников, когда все сроки предоставления уже прошли. В результате встала дилемма — платить штраф за нарушение валютного законодательства (примерно в два раза превышающий сумму поставки), либо не предъявлять НДС к возврату. Угадайте, что мы выбрали.

А ВЕРНУТ ЛИ ВАМ НДС? ВОПРОС НЕ ПРАЗДНЫЙ, ПОСКОЛЬКУ В БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ ПОПЫТКА МЕЛКОЙ КОМПАНИИ ВЕРНУТЬ НДС ВОСПРИНИМАЕТСЯ КАК СПОСОБ УТАЩИТЬ ДЕНЕГ ИЗ БЮДЖЕТА В СГОВОРЕ С НЕЧИСТЫМ НА РУКУ СОТРУДНИКОМ НАЛОГОВОЙ ИНСПЕКЦИИ. ПРОЦЕДУРА ВОЗВРАТА НДС СИЛЬНО УСЛОЖНЕНА И ТРУДОЁМКА, МОЖЕТ ВЫЗВАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ ПРОВЕРКУ

Легко ли оформить груз на экспорт? Мне представляется, что если у вас в компании нет специального логиста, работающего с таможенной, придётся привлекать таможенного брокера, соответственно оплачивать его работу. Минимальная цена, если не изменяет память, около 10000 рублей, соответственно возможность экспортных поставок малыми партиями также представляется спорной, если товар не слишком дорогой.

Как доставлять средние партии? Тут опять препятствие — если по поставкам из Европы и Азии давно существует сервис сборных поставок, то есть вы можете отправить практически любую партию товара за разумные деньги, то из России сборники не едут вовсе (в рамках Таможенного союза эта ситуация начала нормализовываться). У вас два выбора: отправлять курьерскими службами типа ТНТ за очень большие деньги, либо нанимать целую фуру/контейнер.

А нужны ли мы там? Во внимание нужно также принимать регулирование импорта у потенциальных покупателей. К примеру, ввозная пошлина на шариковые ручки из России — 6,3 % а из Китая — 2 %, на пластиковые кружки из России — 10,8 %, из Китая — 3 %.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что массового экспорта мелкими и средними предприятиями из России ожидать не приходится. Также не приходится ожидать улучшения экспортной логистики ввиду отсутствия спроса и, соответственно, негативный эффект влияния НДС на производство в России продолжит действовать в полной мере.

ЕЩЁ НАЛОГИ

Отчисления с фонда заработной платы.

Во-первых, общий размер отчислений у нас 30–34 % по сравнению с европейскими порядка 15 %. Из них 20 % — в пенсионный фонд. Я полагаю, в Китае ставка тоже не высока ввиду отсутствия пенсионного обеспечения. Кроме того, на отчисления с ФЗП у нас регрессивная шкала (!). У сверхвысокооплачиваемых сотрудников — ставка порядка 10 %. В результате имеем дополнительную нагрузку именно на малый бизнес и именно на производство, в силу того, что в структуре себестоимости производства затраты на ФЗП занимают большую долю, и сотрудники, как правило, не имеют сверхвысоких зарплат.

НАЛОГ НА ДВИЖИМОЕ ИМУЩЕСТВО

Это просто антипрогрессивный налог на развитие производственной базы. Ты перевооружаешь производство и должен за это денег государству!

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ

Теория нас учит, что чем выше уровень разделения труда, тем выше эффективность производства, и это действительно так. Существует маленькое «но»: для того чтобы было разделение труда, должен существовать рынок услуг производственного характера. При Советском союзе он возникнуть не мог ввиду высокой централизации производства. С момента падения Советского Союза этот рынок пытается возникнуть, но от Европы мы отстаём в развитии в этом смысле лет на 100, а создавать его искусственно, как это было сделано в Южной Корее, государство у нас не торопится.

В результате, при организации производства в наших условиях приходится идти по пути локализации производства — те услуги, которые можно было бы отдать на аутсорсинг в условиях нормальной конкурентной экономики, мы вынуждены оказывать себе сами. Моим итальянским партнёрам в страшном сне не может присниться, что я вынужден иметь парк металлообрабатывающего оборудования ввиду того, что невозможно найти никого, кто бы выточил или выфрезеровал простые детали с нормальным качеством в нормальные сроки и за приемлемую цену и не «кинул». Пружины для ручек мы тоже делаем сами, потому как 3.5 производителя пружин, которых мы нашли, дают на них цену, раз в 8 превышающую цену пружин, импортированных из Италии.

Мы имеем оборудование, которое используется время от времени только для того, чтобы



обеспечить бесперебойную работу производства. Соответственно, это дополнительные вложения в неэффективно используемые производственные мощности со всеми вышеперечисленными налогами, с персоналом, который должен на этом оборудовании работать, с дополнительными электрическими мощностями, которые нужны, когда это оборудование включается, с дополнительными производственными площадями, на которых это оборудование простаивает. И ещё лет 50, пока у нас естественным путем не вырастут реальные производственные кластеры (если окончательно не умрёт малый бизнес), производство в России будет вынуждено локализовываться и проигрывать в эффективности.

МОНОПОЛИЗАЦИЯ

Монополизация рынка электроэнергетики, которую так и не изменили различные реформы, приводит к тому, что стоимость электроэнергии для промышленных потребителей у нас выше, чем в Китае, и сравнима с европейской.

Монополизация рынка углеводородов и антипроизводственная налоговая система приводит к тому, что глубокая переработка углеводородов становится невыгодной, и более или менее современные инженерные пластики существуют, соответственно, только в импортном виде и по более высокой цене, чем в Китае или в Европе.

ПРОЧИЕ НЕПРИЯТНОСТИ

Уничтоженное профтехобразование и сниженный престиж профессии — крайне сложно найти персонал, который готов работать и имеет мозги хотя бы в зачаточном состоянии.

Высокие ставки кредитования — гораздо выше европейских — создают барьер для развития производства.

Слабые программы господдержки — например, Евросоюз финансирует до 60 % стоимости создания новых производств (на этом неплохо развились польские производители, ориентированные на экспорт).

ЧТО ДЕЛАТЬ

Я думаю, что, во-первых, нужно прекратить заниматься демагогией и признать, что сам термин «импортозамещение» является безусловно вредным и коррупционным, это всё равно что начать

выращивать ананасы в Якутии. Ни один вменяемый бизнесмен не будет покупать дорогую или некачественную продукцию только потому, что она отечественного производства. Российский производитель находится в менее выгодных условиях по сравнению с азиатскими с точки зрения налоговой нагрузки и разделения труда, а с европейскими — с точки зрения разделения труда, доступа к финансовым ресурсам и различных программ господдержки.

Разумнее говорить о том, какое производство возможно в России, то есть какое производство может конкурировать с европейскими и азиатскими производителями:

- во-первых, производство продукции с высокой логистической составляющей, что-то лёгкое, но занимающее много места, в этом случае лишние издержки локального производителя компенсируются высокой стоимостью доставки при импорте, и можно конкурировать по цене;
- во-вторых, мелкотиражная индивидуальная продукция (сроки поставки);
- в-третьих, уникальная продукция, если хватит сил и здоровья защититься патентом;
- в-четвёртых, очень высокотехнологическое, максимально автоматизированное производство, чтобы не испытывать проблем с персоналом, а оборудование — в лизинг, чтобы не платить налог на недвижимое имущество, хотя его все обещают отменить.

ЧТО ЕЩЁ ДЕЛАТЬ (ВМЕСТО ПОСЛЕСЛОВИЯ)

Предложения нереальные:

- заменить НДС налогом с продаж.
- Позволить брать к зачёту НДС расчётным путём при приобретении товаров/работ/услуг у предприятий, применяющих УСН (сильная коррупционная ёмкость, если плохо администрировать).
- Ввести прогрессивную шкалу взносов, исчисляемых с ФЗП.
- Запустить программу реально льготного кредитования производственных предприятий (задекларировали 6.5 %, что раза в 3 выше мировых, а реально получается почему-то 11 %).
- Победить коррупцию (шутка).

А реально помочь отечественному производителю может любая деятельность, которая позволит снизить его издержки: как вариант любые ассоциации и объединения производителей, которые будут заниматься продвижением продукции своих членов (снижение затрат на PR), установлением горизонтальных производственных связей (углубление разделения труда и снижение локализации) и выработкой стандартов (снижение рисков).

Доклад на I Съезде российских производителей бизнес-сувенирной и подарочной продукции.