

НАЛОГИ И ФИНАНСЫ

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ ЦЕНТРА ПОДГОТОВКИ ПЕРСОНАЛА ФНС РОССИИ, Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

№ 3/2009

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций (Свидетельство от 29 октября 2008 года ПИ № ФС77-33813)

УЧРЕДИТЕЛЬ:

Центр подготовки персонала ФНС России,
г. Санкт-Петербург
(Интернет-сайт <http://www.nalog-edu.ru>)

ИЗДАТЕЛЬ:

Центр подготовки персонала
ФНС России, г. Санкт-Петербург

РЕДАКЦИЯ:

Мурашов С. Б. – главный редактор,
Крюкова О. В. – зам. главного редактора,
Злобина Т. А. – редактор,
Дроздова Л. Ю. – менеджер,
Зайцева Е. С. – верстка,
Щербакова А. С. – дизайнер.

Присланные рукописи не рецензируются
и не возвращаются.

Перепечатка, включение информации, содержащейся
в материалах, опубликованных в журнале
«НАЛОГИ И ФИНАНСЫ», во всевозможные базы
данных для дальнейшего их коммерческого
использования, размещение таких материалов
в любых СМИ и Интернете допускаются только
с письменного разрешения редакции.

Ответственность за достоверность сведений
в рекламных объявлениях несут рекламодатели.
Редакция оставляет за собой право художественной
доработки оригинал-макетов рекламных объявлений.

© Журнал «НАЛОГИ И ФИНАНСЫ», 2009 г.

Адрес редакции:

197342, Санкт-Петербург,
ул. Торжковская 10, каб. 201.
Тел./факс: (812) 492-9-492, 492-94-96
(редакция, отдел рекламы).
E-mail: nalogi@nalogprof.ru

Цена свободная.

Подписано в печать: 28.09.2009

Печать офсетная. Тираж: 1000 экз.

Типография Центра подготовки персонала
ФНС России, г. Санкт-Петербург
196105, Санкт-Петербург, ул. Иркутская 2
Заказ № 115Ц

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Верстова Маргарита Евгеньевна

Начальник кафедры гражданского права
и процесса Саратовского юридического
института МВД России, д.ю.н.

Власова Виктория Михайловна

Зав. кафедрой экономики и финансов
Санкт-Петербургского государственного
университета аэрокосмического
приборостроения, профессор, д.э.н.

Ерофеева Вера Арсентьевна

Профессор Санкт-Петербургского государственного
университета экономики и финансов, д.э.н.

Лаврентьева Елена Александровна

Зав. кафедрой налогов и налогообложения
Санкт-Петербургского государственного
университета водных коммуникаций,
профессор, д.э.н.

Мурашов Сергей Борисович

Директор федерального государственного
образовательного учреждения дополнительного
профессионального образования
«Центр подготовки персонала Федеральной
налоговой службы», г. Санкт-Петербург, к.э.н., д.с.н.

Патров Виктор Владимирович

Профессор Санкт-Петербургского государственного
университета, член Методологического совета
по бухгалтерскому учету при Минфине России, д.э.н.

ОФОРМЛЕНИЕ ПОДПИСКИ НА ЖУРНАЛ «НАЛОГИ И ФИНАНСЫ»:

1) во всех почтовых отделениях
Российской Федерации
(подписной индекс – 47189);

2) в редакции с любого месяца
тел./факс: (812) 492-94-96
(отдел подписки)

СОДЕРЖАНИЕ

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Система налоговых льгот как стимулирующий фактор развития системы ипотечного жилищного кредитования

в Российской Федерации 6

Разумова Ирина Анатольевна,

к.э.н. доцент кафедры банковского дела СПбГУЭФ

В статье особое внимание уделено развитию системы ипотечного кредитования в Российской Федерации.

Отмечено, что наличие налоговых льгот является действенным экономическим фактором, стимулирующим развитие ипотечного рынка.

Взыскание налога при ликвидации организации 10

Пантюшов Олег Викторович,

адвокат, член Адвокатской палаты г. Москвы

В статье с учетом судебно-арбитражной практики анализируются проблемы, возникающие при взыскании налога с организации, которая находится в стадии ликвидации.

В частности, автор акцентирует внимание на соотношении прав налоговых органов при взыскании налога в обычном порядке и при ликвидации юридического лица.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ. КОНЦЕПЦИИ. ПЕРСПЕКТИВЫ

Место и роль финансовых институтов в инновационной

инфраструктуре России 15

Верхотурова Татьяна Андреевна,

ассистент кафедры финансов СПбГУЭФ

В последние несколько лет среди интеллектуальной и властной элиты господствует мнение о необходимости перехода России на инновационный путь развития.

Для достижения поставленной цели в стране предстоит сформировать комплексную инновационную инфраструктуру, которая при помощи многообразных инструментов будет способствовать повышению доли наукоёмкой продукции и росту инновационной активности.

В статье предложен институциональный подход к определению инновационной инфраструктуры.

Финансовые институты рассматриваются как ключевой её элемент, обеспечивающий взаимодействие правового, сбытовых, кадровых, производственно-технологических и информационно-консалтинговых институтов.

ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЕ

Проблемы финансового обеспечения развития сферы обращения с отходами

в Санкт-Петербурге 20

Букринская Эльвира Мансуровна,

к.э.н. доцент кафедры коммерции и логистики СПбГУЭФ

Подсистема финансового обеспечения процесса обращения с отходами в Санкт-Петербурге в числе прочих обеспечивающих систем является самой непрозрачной и неэффективной.

Существование большого количества промежуточных участников между потребителями и производителями услуги по вывозу и размещению отходов не позволяет отслеживать движение финансовых потоков.

Существующая непривлекательность комплекса городского хозяйства для частных инвестиций обусловлена невыполнением бюджетных обязательств и отсутствием эффективных и прозрачных процедур формирования и изменения тарифов. Между тем большинство проектов модернизации жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры, транспортной сферы потенциально являются коммерчески выгодными.

Создание условий для притока частных инвестиций могло бы кардинально изменить финансовое положение отрасли.

**Правовые последствия оборота акций,
размещенных до 22 апреля 1996 г. без государственной регистрации..... 25**

*Баранова Анна Николаевна,
ведущий специалист-эксперт юридического отдела
инспекции ФНС России по Советскому району г.Орла*

*С момента принятия Федерального закона от 10.12.2003 г. № 174-ФЗ,
обязавшего все акционерные общества, имеющие акции, размещенные
до вступления в силу Федерального закона «О рынке ценных бумаг», осуществить
их государственную регистрацию до 28 декабря 2004 года, прошло уже более 6 лет.
Однако его положения до сих пор не теряют актуальности в части правовых последствий
неисполнения названной обязанности в виде принудительной ликвидации
организаций-нарушителей по искам налоговых органов.*

СТРАХОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

**Экономика страховой деятельности: формирование и размещение
страховых резервов..... 27**

*Голышева Елена Юрьевна,
аспирантка кафедры страхования 1-го года обучения (СПбГУЭФ);
научный руководитель: Янова С.Ю. – д.э.н., профессор*

*В статье рассмотрены принципы формирования и размещения страховых резервов организации,
играющих важную роль в инвестиционной деятельности.*

ТАМОЖЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Логистика финансовых потоков в таможенной сфере 32

*Смирнова Елена Александровна,
к. э. н. доцент кафедры коммерции и логистики СПбГУЭФ*

*Статья посвящена управлению финансовыми потоками в таможенной сфере.
В ней подробно рассматриваются основные способы уплаты таможенных платежей: наличный,
безналичный и с помощью межбанковской системы электронных расчетов «Таможенная карта».
Приведены общие схемы движения средств при оплате этими способами, раскрыты преимущества
и недостатки каждого варианта.*

**Льготы по уплате таможенных и налоговых платежей в рамках международного
культурного сотрудничества 37**

*Лабоськин Михаил Алексеевич,
к.ю.н. главный государственный таможенный инспектор
правовой службы Северо-Западного таможенного управления*

*Статья посвящена исследованию особенностей международно-правового регулирования
предоставления таможенных и налоговых льгот российским и иностранным культурным центрам.
Деятельность культурных центров является одним из важных направлений межгосударственного
культурного сотрудничества. В связи с этим возникает задача создания благоприятного таможенного
и налогового режима для центров и их сотрудников. Решение такой задачи осуществляется
на основе двухсторонних международных соглашений.
В работе анализируются заключенные Российской Федерацией соглашения
об учреждении и условиях деятельности культурных центров, порядок предоставления им
и их работникам таможенных и налоговых льгот.*

CONTENTS

ACCOUNTING AND TAXATION

Tax allowance system as a stimulating factor

of the mortgage housing credit system in the Russian Federation.....6

Razumova Irina Anatolyevna,

Ph.D. in Economics, associate professor of Banking Department of the St. Petersburg State University of Economics and Finance

In the Article the special attention is given to development of the residential mortgage credit system in the Russian Federation.

It is noted, that availability of tax privileges is the valid economic force stimulating development of the mortgage market..

Tax collection during liquidation of organization 10

Pantyushov Oleg Viktorovich,

lawyer, member of the Moscow Chamber of Lawyers

The Article analyzes problems arising at tax collection from organization which is in a stage of liquidation, in view of the past arbitration court ruling experience. In particular, the author makes an emphasize on the balance of taxing authorities rights to tax collection taken in the usual way and during liquidation of the legal person..

PROPOSALS. CONCEPTIONS. PROSPECTS.

Place and role of financial institutions

in an innovative infrastructure of Russia 15

Verkhoturva Tatyana Andreevna,

assistant of Finance Department of the St. Petersburg State University of Economics and Finance

In the last several years among the intellectual and power-holding elite prevails ideas of necessity of transition of Russia on the innovative way of development.

To achieve the desired goal it is necessary to generate in the country a complex innovative infrastructure which by means of diverse instruments shall act to raise a share of high technology products and growth of innovative activity. In Article offers an institutional approach to definition of an innovative infrastructure. Financial institutions are considered as its key element providing interaction of legal, marketing, personnel, industrial-technological and information-consulting institutes..

PROBLEMS AND THEIR SOLUTIONS

Problems of financial provision of development

of residue utilization distribution in St. Petersburg 20

Bukrinskaya Elvira Mansurovna,

Ph.D. in Economics, associate professor of Commerce and Logistics Department of the St. Petersburg State University of Economics and Finance

The subsystem of financial provision of process of residue utilization in St. Petersburg among other providing systems is the most non-transparent and inefficient.

Plenty of intermediate participants between consumers and manufacturers of services on export and disposal of waste do not give an opportunity to control flow of funds.

Present negative appeal of the municipal economy complex for private investments is caused by default of budgetary obligations and absence of effective and transparent procedures of formation and change of tariffs. Meanwhile the majority of projects of available housing/municipal infrastructure/transport sphere modernization are potentially merchantable.

Arrangement of conditions for inflow of private investments could change cardinally financial position of the branch.

Legal consequences of stock turnover placed prior April, 22nd, 1996 without the state registration	25
---	-----------

Baranova Anna Nikolayevna,

*leading expert of juridical department of Inspectorate of the Federal Tax Service
of Russia in Sovetsky district of Orel city*

*From the moment of adoption of the Federal law № 174-ФЗ dd. December, 10th, 2003,
obliged all the joint-stock companies having the shares placed prior to coming into force
of the Federal law «About a security market» to carry out their state registration prior December, 28th, 2004,
has passed already more than 6 years. However its provisions are still urgent regarding legal
consequences of default of the named duty in the form of compulsory liquidation
of the organizations-infringers under claims of tax bodies.*

INSURANCE ACTIVITIES

Economy of insurance activity: formation and accommodation of insurance reserves	27
---	-----------

Golysheva Elena Yuryevna,

*graduate of Insurance Department of the 1st year of study
(St. Petersburg State University of Economics and Finance);
scientific adviser: Yanova S.Yu. - Dr.Sc. Economics, professor*

*The Article reviews principles of formation and accommodation of insurance reserves
of the organization acting the important part in the investment activity.*

CUSTOMS ACTIVITY

Logistics of financial flows in customs spheres.....	32
---	-----------

Smirnova Elena Aleksandrovna,

*Ph.D. in Economics, associate professor of Commerce and Logistics Department
of the St. Petersburg State University of Economics and Finance*

The Article is devoted to management of financial flows in customs sphere.

*The Article reviews in details the basic means of payment of customs charges: cash payment,
noncash settlement and by Interbank Payment System «Customs card».*

*The general schemes of funds flow at payment by these means are presented, advantages
and lacks of each variant are disclosed.*

Privileges on payment of customs and tax payments within the limits of the international cultural cooperation	37
--	-----------

Labos'kin Mikhail Alekseyevich,

chief state customs inspector of Legal service of Severo-Zapadny Customs Board, PhD in Law

*The Article analyzes the features of international legal regulation of customs and tax
privileges granted to the Russian and foreign cultural centers.*

Activity of the cultural centers is one of the important directions of interstate cultural cooperation.

In this respect arises a problem of creation of a favorable customs and tax regulation for the centers and their employees.

The decision of such problem is carried out on the basis of bilateral international agreements.

*The article analyzes the agreements concluded by the Russian Federation on foundation
and conditions of activity of the cultural centers, the order of granting to centers
and to their workers of customs and tax privileges.*

© 2009 г.

Разумова И.А.

СИСТЕМА НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ КАК СТИМУЛИРУЮЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Разумова Ирина Анатольевна –к.э.н. доцент кафедры банковского дела СПбГУЭФ
(E-mail: irinaa508@mail.ru)*

Аннотация. В статье особое внимание уделено развитию системы ипотечного кредитования в Российской Федерации. Отмечено, что наличие налоговых льгот является действительным экономическим фактором, стимулирующим развитие ипотечного рынка.

Ключевые слова: ипотека, жилищное кредитование, имущественный налоговый вычет.

Уровень развития рынка ипотечного жилищного кредитования в значительной степени определяется мерами, принимаемыми правительством, для развития данного сектора экономики, в частности создания благоприятной экономической и социальной среды. Важным стимулом для развития ипотечного жилищного кредитования в стране может стать система налоговых льгот в области жилищного строительства и совершенствование программ льготного ипотечного кредитования для отдельных категорий граждан. Например, внесение изменения в налоговый кодекс США 1939 г., согласно которому налогоплательщикам давалось право вычитать процент по ипотечной ссуде из дохода, подлежащего налогообложению, значительно увеличило объемы ипотечного кредитования и стало катализатором развития жилищного сектора.

В Концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации отмечено, что наличие налоговых льгот, связанных с ипотечным жилищным кредитованием, является действенным экономическим фактором, стимулирующим со стороны государства развитие первичного ипотечного рынка. Они позволяют существенно увеличить доступность долгосрочных ипотечных кредитов для населения¹.

Российским гражданам предоставляется возможность имущественного налогового вычета при получении ипотечного кредита на приобретение или новое строительство жилья².

Данный имущественный налоговый вычет налогоплательщик вправе получить в сумме, израсходованной на новое строительство либо приобретение на территории Российской Федерации жилого дома, квартиры или доли (долей) в них, в размере фактически произведенных расходов, но не более 2 000 000 рублей. Налоговый вычет предоставляется также в отношении сумм, направленных на погашение процентов по целевым займам (кредитам), полученным от кредитных и иных организаций Российской Федерации и фактиче-

¹ Концепция развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации. Одобрена постановлением Правительства Российской Федерации от 11 января 2000 г. № 28.

² Данный налоговый вычет предоставляется всем гражданам Российской Федерации при приобретении или новом строительстве жилого дома, квартиры (статья 220 Налогового кодекса РФ), изменения в Налоговый кодекс РФ были внесены Федеральным законом от 20.08.04 № 112-ФЗ).

ски израсходованным им на новое строительство либо приобретение на территории Российской Федерации жилого дома, квартиры или доли (долей) в них³. Перечень расходов, которые могут включаться в налоговый вычет, приведен ниже.

Расходы, включаемые в расчёт налогового вычета

При строительстве или покупке жилого дома	При покупке квартиры
- расходы на разработку проектно-сметной документации; - расходы на приобретение строительных и отделочных материалов; - расходы на приобретение жилого дома, в том числе недостроенного; - расходы, связанные с работами или услугами по строительству и отделке; - расходы на подключение к сетям или создание автономных источников электро-, водо-, газоснабжения и канализации.	- расходы на приобретение квартиры или прав на квартиру в строящемся доме; - расходы на приобретение отделочных материалов; - расходы на работы, связанные с отделкой квартиры.

Принятие к вычету расходов на достройку и отделку приобретенной квартиры или дома возможно в том случае, если в договоре купли-продажи указано приобретение именно не завершенным строительством дома или квартиры без отделки.

Налоговый вычет по ипотечным процентам предоставляется по мере их уплаты банку. Сумма процентов по ипотечному кредиту, которую можно предъявлять как налоговый вычет, законодательством не ограничена. Для получения вычета по процентам необходимо ежегодно подавать в налоговый орган весь пакет документов до полного исчерпания причитающейся суммы вычета.

Срока давности для подачи заявления на имущественный налоговый вычет нет. Если квартира была приобретена более 3-х лет назад, то вычет можно получить с доходов, полученных за последние прошедшие три года, подав в налоговую инспекцию декларации за эти периоды.

Если годовая сумма зарплаты не покрывает сумму причитающихся налоговых вычетов, то их можно перенести на следующий год.

К сожалению, имущественный налоговый вычет, связанный с приобретением жилья, предоставляется гражданам только однажды в жизни. При этом права на налоговый вычет не возникает, если сделка купли-продажи была проведена между взаимозависимыми лицами - родственниками (понятие «родственники» трактуется с точки зрения Семейного кодекса РФ), сослуживцами, состоящими в отношениях «начальник – подчиненный» и т.п. Кроме того, в случае перекредитования (рефинансирования)⁴ заёмщик теряет право на вычет с процентов по новому кредиту, так как он оформляется не на покупку жилья, а на погашение ранее взятого кредита.

Если ипотечное жилье приобретается в собственность несколькими лицами (например, супругами), то сумма налогового вычета делится между собственниками в зависимости от того, как оформлено жилье – в общую совместную собственность или в долевую собственность. Если собственность совместная, то и налоговый вычет полагается один на всех собственников, по умолчанию - в равных долях. Перераспределить доли вычета можно заявлением в налоговый орган, вплоть до того, что любой из собственников может получить вычет в полном объеме на себя⁵.

³ Разъяснения по этому вопросу приведены в письме Минфина России от 18.11.04 N 03-05-01-04/83.

⁴ При снижении процентной ставки по ипотечному кредиту заёмщик имеет право рефинансировать кредит на новых условиях.

⁵ Более подробно о перераспределении доли вычета на сайте Инвестиционного банка КИТ Финанс <http://www.ipohelp.ru/taxprivilege.html>

Если жилье оформлено в долевую собственность, то вычет должен получать каждый собственник самостоятельно и в размере, пропорциональном своей доле. Например, если квартира оформлена по 1/2 доли на каждого из супругов, то каждый из них имеет право на имущественный вычет с 1/2 стоимости жилья (но не более 1 000 000 рублей) и 1/2 процентов, уплаченных по ипотечному кредиту. Передать свое право на вычет в случае долевой собственности нельзя. Если какая-то доля собственности оформлена на несовершеннолетнего ребенка, то с этой доли получить налоговый вычет сможет сам ребенок по достижении им совершеннолетия и при условии получения им собственных доходов. С 2008 г. налоговый вычет с доли несовершеннолетнего может получить один из родителей.

И при долевой и при совместной собственности любой из собственников может воспользоваться своим правом на вычет в размере причитающейся ему доли или воздержаться от этого, сохраняя право вычета на случай приобретения другой недвижимости.

Пример расчета налогового вычета при покупке квартиры с помощью ипотечного кредита

Приобретается квартира стоимостью 2 950 000 рублей. Оплачивается за счёт кредита – 2 500 000 рублей.

Срок кредита - 10 лет.

Процентная ставка - 15 % годовых.

Способ платежа – аннуитетный.

Итоговая сумма процентов по кредиту – 5 276 068,2 рублей.

Сумма, на которую можно получить налоговый вычет, – 5 340 048,7 рублей (2 000 000 руб. – максимальная сумма от стоимости жилья, которую можно предъявить к вычету, и 3 276 068,2 руб. - полная сумма выплаченных процентов).

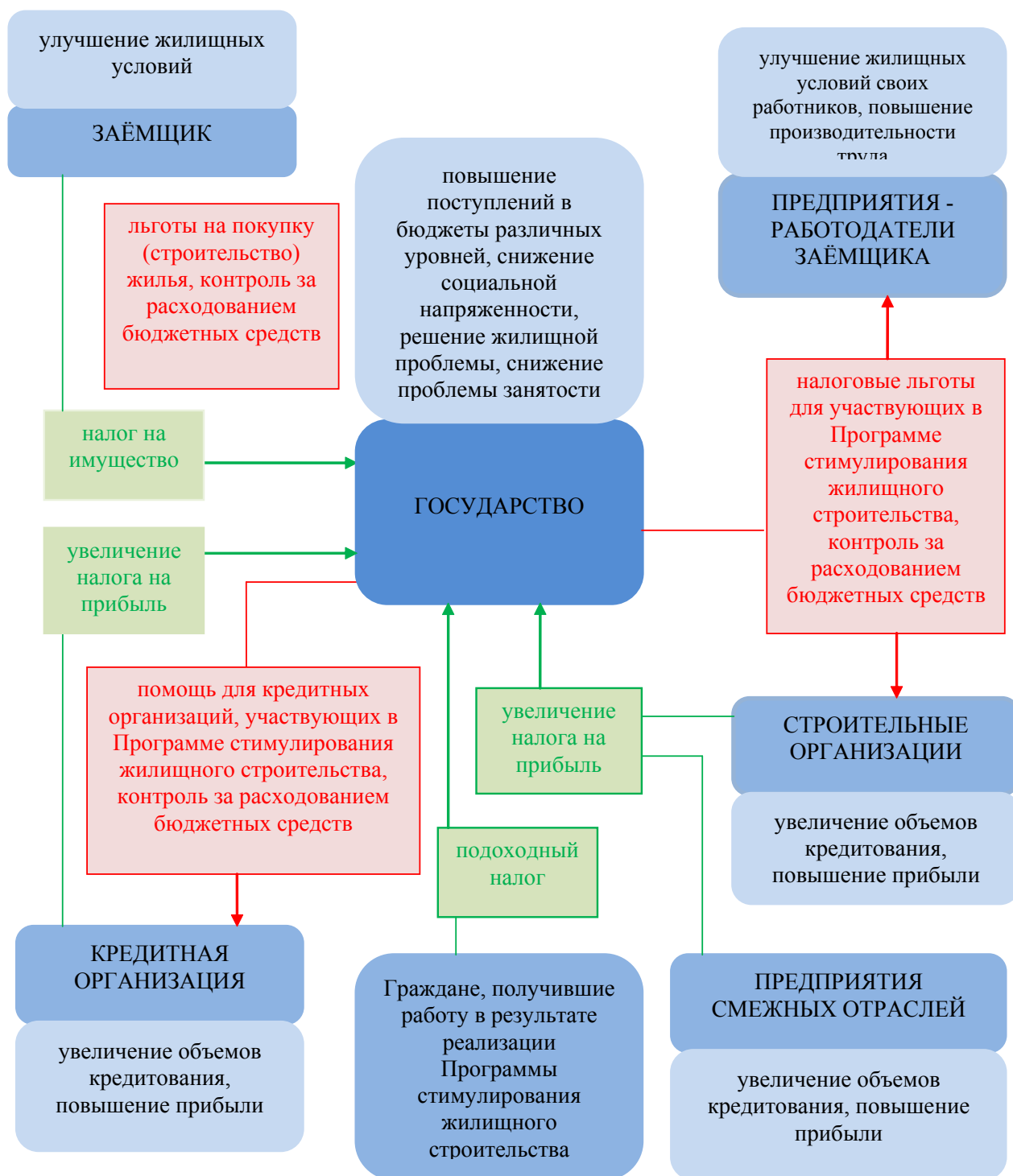
Сумма налогового вычета – 685 888, 86 рублей (13% от 5 276 068,2 руб.).

При этом сумму 260 000 рублей (13% от 2 000 000 руб.) можно получить одновременно, независимо от того, из каких средств (собственных или заёмных) было уплачено 2 000 000 рублей, при условии, что доходы заёмщика в течение года обеспечили достаточную сумму подоходного налога, из которого и осуществляется вычет. Другими словами, величина подоходного налога, уплаченного заёмщиком за год, превышает 260 000 рублей.

Сумму вычета с процентов можно получить только по мере их уплаты банку-кредитору, т.е. в течение 10 лет кредитования при условии выплаты подоходного налога в соответствующем размере.

Следует отметить, что ипотечное кредитование способствует повышению налоговой дисциплины граждан, так как одним из основных требований банков при выдаче ипотечных кредитов является официальное документальное подтверждение платёжеспособности заемщика, в том числе и путём предъявления налоговой декларации (справки из налоговых органов об уплате налогов). Таким образом, широкое распространение ипотечного кредитования будет способствовать повышению сбора налогов за счёт более полного декларирования физическими лицами своих доходов, увеличения объёмов сделок, расширения налогооблагаемой базы, что позволит не только компенсировать потери от налоговой льготы, но и обеспечить прирост налоговых сборов.

Однако для того чтобы система налоговых льгот действительно стимулировала развитие ипотечного кредитования жилищного строительства, она должна иметь комплексный характер, т.е. включать в себя различные виды льгот различным участникам ипотечного кредитования. Схема перераспределения бюджетных средств в рамках системы ипотечного жилищного кредитования приведена ниже.



Из схемы видно и мировой опыт подтверждает, что налоговые льготы в системе ипотечного кредитования стимулируют не только спрос на ипотечные кредиты, но и оказывают благоприятное воздействие на развитие жилищного строительства и смежных с ним отраслей; на решение жилищной проблемы и проблемы занятости; соответственно, на снижение социальной напряженности в обществе. Кроме того, эффективная система налоговых льгот способствует повышению налоговых поступлений в бюджет.

© 2009 г.

Пантюшов О.В.

ВЗЫСКАНИЕ НАЛОГА ПРИ ЛИКВИДАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Пантюшов Олег Викторович – адвокат, член Адвокатской палаты г. Москвы
(E-mail: oleg-lawyer@mail.ru)

Аннотация. В статье с учетом судебно-арбитражной практики анализируются проблемы, возникающие при взыскании налога с организации, которая находится в стадии ликвидации. В частности, автор акцентирует внимание на соотношении прав налоговых органов при взыскании налога в обычном порядке и при ликвидации юридического лица.

Ключевые слова: ликвидация, взыскание, налог.

В силу п. 2 ст. 62 ГК РФ учредители (участники) юридического лица или орган, принявшие решение о ликвидации юридического лица, назначают ликвидационную комиссию (ликвидатора) и устанавливают порядок и сроки ликвидации в соответствии с положениями ГК РФ, другими законами.

Порядок ликвидации юридического лица определен в ст. 63 ГК РФ. Ликвидационная комиссия помещает в органах печати, где публикуются данные о государственной регистрации юридического лица, информацию о его ликвидации и о порядке и сроке заявления требований его кредиторами; принимает меры к выявлению кредиторов, а также письменно уведомляет их о ликвидации юридического лица.

После окончания срока для предъявления требований кредиторов ликвидационная комиссия составляет промежуточный ликвидационный баланс, который содержит сведения о составе имущества ликвидируемого юридического лица, перечне предъявленных кредиторами требований, а также о результатах их рассмотрения.

Налоговый орган должен соблюдать установленный порядок предъявления требований к должнику, в противном случае требования не будут считаться установленными, что может сделать невозможным взыскание долга.

«Ликвидатором общества составлен реестр требований кредиторов, из которого следует, что кредиторами не были предъявлены требования к обществу в установленный срок. Общим собранием участников общества от 15.01.2008 утвержден нулевой промежуточный ликвидационный баланс, согласно которому требований кредиторов не имеется, какое-либо имущество у общества отсутствует. Проанализировав доводы инспекции о наличии у общества задолженности, выявленной в ходе выездных налоговых проверок, по результатам которых приняты решения от 21.01.2008 № 64, от 31.03.2008 № 14, принимая во внимание отсутствие доказательств соблюдения налоговым органом порядка взыскания обязательных платежей в соответствии с требованиями гл. № 8 Налогового кодекса Российской Федерации, а также отсутствие доказательств обращения в суд с иском к ликвидационной комиссии в порядке, предусмотренном п. 4. ст. 64 Гражданского кодекса Российской Федерации, учитывая, что требование от 28.02.2008 № 09-39/3215 о задолженности в сумме 9 833 091 руб. 96 коп. направлено обществу 07.03.2008, то есть за пределами установленного двухмесячного срока, суды пришли к выводу о том, что не имеется оснований считать представ-

ленный ликвидационный баланс, в котором не отражена данная задолженность, недостоверным».¹

Требования кредитора, заявленные после истечения срока, установленного ликвидационной комиссией для их предъявления, удовлетворяются из имущества ликвидируемого юридического лица, оставшегося после удовлетворения требований кредиторов, заявленных в срок. Проблема в том, что имущества может не остаться.

Учредители (участники) юридического лица утверждают промежуточный ликвидационный баланс (п. 2 ст. 63 ГК РФ) и уведомляют регистрирующий орган о его составлении (п. 3 ст. 20 закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»).

В ст. 21 закона «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» установлен перечень документов, представляемых для государственной регистрации при ликвидации юридического лица. Документы представляются в регистрирующий орган после завершения процесса ликвидации юридического лица.

Согласно подп.4 п.2 ст.23 НК РФ налогоплательщики обязаны письменно сообщать в налоговый орган по месту нахождения организации о ликвидации организации в течение трех дней со дня принятия решения о ликвидации.

В случае ликвидации организации снятие с учета осуществляется на основании сведений, содержащихся в едином государственном реестре юридических лиц в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, – п.5 ст.84 НК РФ.

В соответствии с подп.4 п.3 ст.44 НК РФ обязанность по уплате налога и (или) сбора прекращается с ликвидацией организации-налогоплательщика после проведения всех расчетов с бюджетной системой Российской Федерации в соответствии со ст. 49 НК РФ.

«1. Обязанность по уплате налогов и сборов (пеней, штрафов) ликвидируемой организации исполняется ликвидационной комиссией за счет денежных средств указанной организации, в том числе полученных от реализации ее имущества» - п.1 ст.49 НК РФ.

Ликвидационная комиссия (ликвидатор) исполняет обязанности организации по уплате налогов в силу прямого указания закона, поэтому банк, в котором открыт счет ликвидируемой организации, не должен исполнять выставленные налоговым органом инкассовые поручения.

«...положения статьи 49 Налогового кодекса Российской Федерации и статьи 64 Гражданского кодекса Российской Федерации не предусматривают возможности использования кредиторами ликвидируемой организации иных форм и порядка для получения причитающихся им денежных сумм. В силу статьи 854 Гражданского кодекса Российской Федерации списание средств со счетов ликвидируемого юридического лица возможно только по распоряжению ликвидационной комиссии.

...С учетом изложенного Банк, не имевший соответствующих распоряжений со стороны ликвидационных комиссий, правомерно не исполнил инкассовые поручения налогового органа».²

Очередность исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов при ликвидации организации среди расчетов с другими кредиторами такой организации определяется гражданским законодательством РФ.

В соответствии с п.1 ст.64 ГК РФ расчеты по обязательным платежам в бюджет и во внебюджетные фонды производятся в третью очередь. Требования кредиторов каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований кредиторов предыдущей очереди, за исключением требований кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого юридического лица.

Согласно п.6 ст.64 ГК РФ: «6. Требования кредиторов, не удовлетворенные из-за недостаточности имущества ликвидируемого юридического лица, считаются погашенными. Погашенными считаются также требования кредиторов, не признанные ликвидационной комиссией, если кредитор не обращался с иском в суд, а также требования, в удовлетворении которых решением суда кредитору отказано». Таким образом, процедура ликвидации изменяет сроки уплаты налогов. Задолженность по налогам уплачивается в соответствии с очередностью выплат кредиторам ликвидируемой организации. Налоговые органы также являются кредиторами организации.

¹ ФАС Уральского округа от 29 октября 2008 г. № Ф09-7884/08-С4

² ФАС Волго-Вятского округа от 25 декабря 2007 г. по делу № А38-1648/2007-17-164

Налоговые органы не вправе принудительно взыскивать налоги с ликвидируемой организации, руководствуясь общими правилами, установленными в ст. 46 и 47 НК РФ. Налоговые органы обязаны учитывать правила и принципы, установленные для уплаты налогов (сборов, пеней, штрафов) организацией, находящейся в стадии ликвидации.

«...в период нахождения общества в стадии ликвидации налоговый орган не вправе осуществлять действия по бесспорному взысканию налогов и пеней, в том числе путем принятия решения об их взыскании за счет денежных средств на счетах в банке и выставления инкассовых поручений на их списание, поскольку это противоречит положениям статьи 49 Налогового кодекса Российской Федерации и влечет за собой нарушение порядка и очередности удовлетворения требований остальных кредиторов налогоплательщика».³

«Проанализировав положения ст. 63, 64 Гражданского кодекса Российской Федерации, регламентирующие порядок и очередность выплат денежных средств кредиторам ликвидируемого лица, суд пришел к выводу об отсутствии у налогового органа права на осуществление действий по бесспорному взысканию налогов и сборов.

Суд указал, что в силу п. 1 ст. 64 ГК РФ обязанность по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды погашается в третью очередь.

При этом, требования кредиторов каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований кредиторов предыдущей очереди, за исключением требований кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого юридического лица.

Иного порядка и очередности удовлетворения требований кредиторов гражданским законодательством не предусмотрено.

При данных обстоятельствах суды первой и апелляционной инстанций правильно установили, что требование № 14 от 15.01.2008 г., обязывающее уплатить указанные в нем суммы во внеочередном порядке в срок до 25.01.2008 года, направлено в нарушение установленного порядка и очередности удовлетворения требований кредиторов ликвидируемой организации, в связи с чем решение от 04.02.2008 г., принятое на его основе, обоснованно признано недействительным».⁴

Выставление налоговым органом инкассовых поручений в адрес организации, которая находится в процессе ликвидации, создает препятствия для удовлетворения требований кредиторов предшествующих очередей.

«Положения статьи 49 Налогового кодекса Российской Федерации и статьи 64 Гражданского кодекса Российской Федерации не предусматривают возможности применения кредиторами ликвидируемой организации иного порядка и очередности удовлетворения требований последних.

Поэтому суды первой и апелляционной инстанций пришли к правильному выводу о том, что налоговый орган своими действиями, выраженными в выставлении инкассовых поручений, препятствует исполнению обязательств Общества перед кредиторами первой, второй очереди, наличие которых подтверждено представленными Обществом документами (выписка из реестра кредиторов по состоянию на 01.06.2007).

При таких обстоятельствах суды правомерно удовлетворили требования налогоплательщика и признали незаконными действия налогового органа по выставлению инкассовых поручений».⁵

Налоговый орган как кредитор по платежам в бюджет также должен соблюдать установленный порядок предъявления требований к организации, находящейся в процессе ликвидации, несоблюдение налоговой инспекцией установленного законодательством порядка предъявления требований при ликвидации влечет установленные законодательством последствия.

«В силу пункта 4 статьи 64 Гражданского кодекса Российской Федерации отказ ликвидационной комиссии в удовлетворении требования является основанием для обращения кредитора в суд с иском к ликвидационной комиссии.

Учитывая изложенное, судом первой и апелляционной инстанций сделан правильный вывод, что в отношении предъявления требований к организациям, находящимся в процессе ликвидации, установ-

³ ФАС Северо-Кавказского округа от 14 июля 2008 г. № Ф08-3982/2008

⁴ Постановление ФАС Московского округа от 8 декабря 2008 г. № КА-А40/10458-08

⁵ Постановление ФАС Поволжского округа от 18 декабря 2007 г. по делу № А55-6435/2007

лен специальный досудебный порядок урегулирования спора, предусматривающий обязательное направление требований в ликвидационную комиссию. Данный порядок предусматривает возможность кредитора обратиться в суд только в случае отказа ликвидационной комиссии в удовлетворении требования либо уклонения от дачи ответа.

При этом, как правильно установлено судами и подтверждается материалами дела, управлением фонда требования, являющиеся предметом данного иска, в ликвидационную комиссию предприятия заявлены не были. В связи с этим судебными инстанциями обоснованно сделан вывод о несоблюдении управлением фонда установленного законом досудебного порядка урегулирования спора, что согласно пункту 2 статьи 148 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации является основанием для оставления искового заявления без рассмотрения.

Таким образом, выводы суда первой и апелляционной инстанций об оставлении искового заявления управления фонда без рассмотрения соответствуют материалам дела и действующему законодательству.⁶

Долги по налогам, возможно, не будут уплачены по причине отсутствия средств у должника, хотя ликвидация будет проведена точно в соответствии с законом. В этой ситуации налоговые требования будут считаться погашенными.

«3. Очередность исполнения обязанностей по уплате налогов и сборов при ликвидации организации среди расчетов с другими кредиторами такой организации определяется гражданским законодательством Российской Федерации» - п.3 ст.49 НК РФ.

Налоговые органы являются кредиторами ликвидируемого должника и не имеют каких-либо преимуществ перед другими кредиторами. Налоговые органы не вправе отказывать в завершении ликвидации организации по причине наличия задолженности перед бюджетом, которая не может быть взыскана.

«27.10.06 ликвидационной комиссией в инспекцию представлены документы, необходимые для государственной регистрации прекращения деятельности юридического лица - квитанция об оплате государственной пошлины, объявление в газете о ликвидации, ликвидационный баланс.

Решением инспекции от 02.11.06 в ликвидации МУ «Муниципалитет» отказано по причине непредставления ликвидационного баланса. Налоговый орган признал ликвидационный баланс муниципального учреждения не представленным, поскольку в приложенном к заявлению балансе отражена непогашенная задолженность этого учреждения перед бюджетом и внебюджетными фондами. Указанные обстоятельства послужили основанием для обращения МУ «Муниципалитет Усть-Лабинского района» в арбитражный суд.

Из материалов дела видно, что в ликвидационном балансе учреждения имеется непогашенная задолженность перед бюджетом и внебюджетными фондами. Решением суда во взыскании данной задолженности с учредителя в лице муниципального образования отказано. Обращение взыскания по налоговым обязательствам на имущество учреждения невозможно в связи с отсутствием такого имущества. В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)» банкротство учреждений не допускается. Таким образом, заинтересованными лицами использованы все допускаемые законодательством меры для взыскания задолженности. При наличии решения суда о ликвидации учреждения и невозможности взыскания задолженности налоговая инспекция в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 12.02.01 «О порядке признания безнадежными к взысканию и списания недоимки и задолженности по пеням и штрафам по федеральным налогам и сборам, а также задолженности по страховым взносам в государственные социальные внебюджетные фонды, начисленным пеням и штрафам» должна была принять решение о признании задолженности безнадежной ко взысканию, исключить учреждение из государственного реестра юридических лиц».⁷

Налоговый орган вправе самостоятельно сделать зачет при наличии у ликвидируемой организации излишне уплаченных сумм налога и наличии налоговой недоимки перед бюджетом.

⁶ Постановление ФАС Поволжского округа от 16 октября 2008 г. по делу № А55-15827/2007

⁷ Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 8 ноября 2007 г. № Ф08-6003/07

«Из положений абзацев 2 и 3 пункта 4 статьи 49 НК РФ следует, что сумма излишне уплаченного налога распределяется по бюджетам и внебюджетным фондам пропорционально общим суммам задолженности по другим налогам ликвидируемой организации перед соответствующими бюджетными и внебюджетными фондами. В случае отсутствия у ликвидируемой организации задолженности по исполнению обязанности по уплате налогов и сборов, а также по уплате пеней и штрафов сумма излишне уплаченных этой организацией налогов и сборов (пеней, штрафов) подлежит возврату этой организации не позднее одного месяца со дня подачи заявления налогоплательщика-организации.

Следовательно, при наличии у ликвидируемой организации недоимки по налогам сумма излишне уплаченного налога не подлежит возврату ликвидируемой организации.

Налоговые органы вправе самостоятельно произвести зачет в случае, если имеется недоимка по другим налогам (пункт 5 статьи 78 НК РФ)».⁸

Налоговый орган вправе назначить выездную налоговую проверку ликвидируемой организации, причем данная проверка может проводиться независимо от времени проведения и предмета предыдущей проверки. При этом проверяется период, не превышающий трех календарных лет, предшествующих году, в котором вынесено решение о проведении проверки – п.11 ст.89 НК РФ.

В п.2 ст.49 НК РФ предусмотрена дополнительная ответственность перед бюджетом участников (учредителей) ликвидируемой организации по налоговым долгам организации: «Если денежных средств ликвидируемой организации, в том числе полученных от реализации ее имущества, недостаточно для исполнения в полном объеме обязанности по уплате налогов и сборов, пеней и штрафов, остающаяся задолженность должна быть погашена учредителями (участниками) указанной организации в пределах и порядке, установленных законодательством РФ».

⁸ Постановление ФАС Дальневосточного округа от 21 февраля 2007 года, дело № Ф03-А51/06-2/5069

© 2009 г.

Верхотурова Т.А.

МЕСТО И РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ РОССИИ

*Верхотурова Татьяна Андреевна – ассистент кафедры финансов СПбГУЭФ
(E-mail: tatiana@verhoturova.ru)*

Аннотация. В последние несколько лет среди интеллектуальной и властной элиты господствует мнение о необходимости перехода России на инновационный путь развития. Для достижения поставленной цели в стране предстоит сформировать комплексную инновационную инфраструктуру, которая при помощи многообразных инструментов будет способствовать повышению доли наукоёмкой продукции и росту инновационной активности. В статье предложен институциональный подход к определению инновационной инфраструктуры. Финансовые институты рассматриваются как ключевой её элемент, обеспечивающий взаимодействие правового, сбытовых, кадровых, производственно-технологических и информационно-консалтинговых институтов.

Ключевые слова: инновации, инфраструктура, финансовые институты, развитие.

В феврале 2008 года Д.А. Медведев на форуме в Красноярске определил стратегию «Четырёх И» (институты, инфраструктура, инновации, инвестиции), которая должна стать основой инновационного развития нашей страны. Таким образом, была подчеркнута необходимость создания сети инновационных институтов и фондов, составляющих инновационную инфраструктуру страны. С того самого момента словосочетания «инновационная инфраструктура» и «инновационный институт» звучат во всех правительственных выступлениях, ведущих экономических журналах и на сайтах всемирной сети. Следует отметить, что о важности формирования инновационной инфраструктуры говорят уже более 10 лет. Так, в 1997 году был разработан модельный закон «Об инновационно-инвестиционной инфраструктуре». Для её создания предполагалось использовать сети подразделений ведущих университетов, академических институтов, отраслевых научно-производственных объединений и финансово-промышленных групп, что позволило бы избежать больших затрат и дать возможность обеспечить профессиональный маркетинг и эффективное управление инновационными проектами через ответственных за конечный результат ученых-организаторов - руководителей проектов в интересах развития производства и экономики страны в целом.

В соответствии с Законом, сферой целенаправленной государственной научно-технической политики должна стать наиболее эффективная по отдаче капитальных вложений заключительная стадия научно-технического прогресса - стадия нововведений, на которой накопленные ранее мировой практикой знания и технологии используются для организации завершённых «под ключ» производств новых или недостающих товаров и услуг. Создаваемая для проведения такой поли-

тики государственная инновационно-инвестиционная инфраструктура призвана выполнить роль «моста», обеспечивающего продвижение мировых научно-технических достижений в производства конкретной страны или региона¹.

На наш взгляд, задачи, сформулированные в данном документе, как нельзя лучше характеризуют те проблемы, которые сегодня стоят перед нашим Правительством, если оно всерьёз наметило курс на построение инновационной экономики. Наш вывод подтверждается словами Д.А. Медведева, который отметил, что инновационные проекты в России развиваются медленно из-за того, что инструменты поддержки инноваций «плохо состыкованы друг с другом». «Должны быть найдены решения, позволяющие обеспечить массовое, серийное создание инноваций, чтобы доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, возросла до 40-50%, а доля инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции увеличилась до 20-25%, — пояснил Президент. — При этом внутренние затраты на исследования и разработки должны вырасти с 1% от ВВП сегодня до 3% ВВП, в том числе за счет увеличения расходов частного бизнеса на науку»².

В этой связи можно предположить, что построение инфраструктуры инновационного развития сегодня находится среди приоритетных задач. Причём только после её выполнения возможна реализация стратегии инновационного прорыва.

Инновационная инфраструктура представляет собой совокупность институтов, обеспечивающих доступ к различным ресурсам, создающих благоприятные условия и оказывающих те или иные услуги участникам инновационной деятельности³. Исходя из определения, инновационная инфраструктура образована тремя группами институтов, система которых приведена на схеме:



Комплексный подход к определению инновационной инфраструктуры

¹ Модельный закон «Об инновационно-инвестиционной инфраструктуре» (Принят в г. Санкт-Петербурге 08.06.1997 Постановлением № 9-11 на 9-м пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ). Материалы правового портала Lawmix. Режим доступа: <http://www.lawmix.ru/abro.php?id=6240>.

² Медведев Д. Инструменты поддержки инноваций слабо связаны между собой // Информационное агентство Росбалт. — 18.04.2008. Режим доступа: <http://www.rosbalt.ru/2008/04/18/476250.html>

³ В соответствии с теоретическими положениями нового институционализма, под институтом понимается закрепление норм и обычаев в виде законов, организаций, учреждений.

Правовой институт призван создавать адекватное потребностям экономики и рынка законодательство. К нему относится не только собственно инновационное законодательство, которое на сегодня практически не разработано на федеральном уровне, но и внесение изменений в Налоговый и Гражданский кодексы, Положения по бухгалтерскому учёту и другие федеральные законы, так или иначе связанные с организацией эффективной инновационной деятельности.

Производственно-технологические институты призваны создавать условия для доступа предприятий к производственным ресурсам. Они должны способствовать введению в хозяйственный оборот интеллектуальной собственности научных организаций и учреждений на основе их совместной деятельности, без затрат значительных средств на оформление лицензионных соглашений по передаче интеллектуальной собственности. К таким институтам относят технопарки и бизнес-инкубаторы; инновационно-технологические центры; инновационно-производственные комплексы; технико-внедренческие зоны; наукограды (ноополисы).

Кадровые институты обеспечивают инновационную деятельность квалифицированной рабочей силой, осуществляют подготовку и переподготовку кадров.

Сбытовые институты представляют собой совокупность организационных структур, способствующих продвижению разработок и наукоёмкой продукции разработчиков и предприятий на внутренний и мировой рынки.

К ним относятся центры трансфера технологий; сети интернет-коммерции; электронные биржи и биржи высоких технологий; выставочно-ярмарочные организации.

Информационно-консалтинговые институты представляют собой сеть организаций, обслуживающих трансфер инноваций. К ним относятся статистические, аналитические, учебно-консалтинговые, консультационно-правовые центры, экспертные и патентные бюро.

Но центральную роль отводят финансовым институтам, которые должны не только обеспечить инновационное развитие необходимыми финансовыми ресурсами, но и стать основой для преодоления той самой разрозненности инструментов поддержки инноваций, о которой говорил Президент Медведев.

Их можно условно подразделить на три группы: венчурные, банковские и страховые. Отдельно выделяется государственный бюджет, как институт, обладающий специфическим инструментарием финансирования инновационной деятельности (сметное финансирование, грантовое финансирование через систему бюджетных фондов и государственный заказ).

Венчурные институты в настоящее время стали одним из ключевых компонентов инновационного сценария развития. Координировать их создание и функционирование должна созданная в 2006 году Российская венчурная компания (РВК). Первоочередной её задачей становится развитие системы частно-государственного партнёрства. За счет его средств РВК формируются (капитализируются) отраслевые венчурные фонды. Данный механизм венчурного финансирования рассчитан на поддержку государством инновационных компаний на самой проблемной стадии инновационного процесса — между научными разработками и серийным производством. Она предполагает наиболее высокие риски для инвестора, которые он предпочел бы (как свидетельствует мировой опыт) разделить с государством. Чаще всего в подобных случаях государство принимает на себя половину рисков венчурного инвестирования, а прибыль достается частным венчурным инвесторам (это важный элемент государственно-частного партнерства)⁴.

К сожалению, в России на сегодняшний день не создано сети государственных венчурных фондов. Можно привести лишь несколько примеров эффективного функционирования созданных местными органами власти венчурных фондов. Например, Самарский венчурный фонд (Самвен-Фонд), учредителями которого являются администрации Самарской области и государственный Фонд содействия развитию малых предприятий в научно-технической сфере, а также государственная некоммерческая организация «Инвестиционно-венчурный фонд Республики Татарстан» (ИВФ), созданная Кабинетом министров Татарстана в ноябре 2004 г. с целью реализации республикан-

⁴ Нарышкин С. Инновационная составляющая инвестиционных процессов // Вопросы экономики. — № 5. — 2007. Режим доступа: www.rspp.ru/Attachment.aspx?id=3343

ской программы развития инновационной деятельности на 2004—2010 гг. и поддержки внедрения инноваций в производство. С июня 2005 г. фонд стал членом Российской ассоциации прямого и венчурного инвестирования.

Сегодня на российском рынке гораздо более активно действуют зарубежные фонды венчурного финансирования российской науки, доля которых в финансировании науки в России достигает 18–20%. Государство должно способствовать развитию национальной венчурной индустрии, однако это не должно быть слепое копирование зарубежных моделей, поскольку оно не приводит к желаемому результату. Одна из существенных причин, почему в России венчурные фонды не получили развития, состоит в том, что государство не берет на себя реальных рисков: так, при создании региональных венчурных фондов в Израиле вклад государства составлял 40% капитала фондов. Вторая причина – отсутствие сильных стимулов для вложений в высокорисковые проекты в условиях, когда значительно надежнее инвестировать средства в сырьевые отрасли.

Полноправными участниками рынка финансирования инноваций являются кредитные институты, среди которых выделяют коммерческие, инновационные банки и банки развития. В нашей стране эти институты только начинают формироваться. Так, в 2007 году Президент подписал закон о создании Банка развития⁵. На сегодняшний день говорить об эффективности его деятельности пока не представляется возможным, поскольку нет подробной информации об участии данного института в крупных инвестиционных проектах. Кроме того, изначально планировалось, что к 2010 году капитал Банка увеличится до 231 млрд. руб., но на сегодняшний день он составляет 32 млрд.руб. А между тем, мировой опыт свидетельствует о довольно высокой эффективности этого инструмента развития. Зарубежные банки развития обладают большим объемом ресурсов (активы китайского банка развития составляют 200 млрд. долл., группа банков развития в Германии распоряжается 415 млрд. евро). Для кредитования привлекаются ресурсы пенсионных фондов и резервы коммерческих банков, сроки кредитования составляют 10–15 лет под 3–5% годовых.

Коммерческие банки получают от банков развития средства и за счёт них предоставляют дешёвые кредиты на длительный срок. В нашей стране такого механизма нет, а следовательно, коммерческие банки сегодня крайне неохотно выдают кредиты на НИОКР. Причиной тому является высокий риск, отсутствие гарантий государственной поддержки, а также отсутствие возможности у большинства потенциальных заёмщиков предоставить удовлетворяющий банк залог.

В большинстве стран эффективно функционируют созданные специально для финансирования инновационных проектов инновационные банки.

Инновационный банк - специализированный банк, основными операциями которого являются операции по кредитованию венчурного капитала, новейших разработок, технического и технологического прогресса. Основные ресурсы инновационный банк черпает за счет собственных средств и вкладов клиентов. Обычно кредиты инновационного банка носят долгосрочный характер⁶. Сегодня в соответствии с данными сайта klerk.ru в России 7 банков имеют в своём названии прилагательное «инновационный», однако об эффективности инновационного кредитования этих банков нет пока никаких сведений. При анализе интернет-сайтов некоторых банков из упомянутых выше ни одной ссылки на выдачу инновационных кредитов не было найдено. Поэтому о каком-либо их участии в финансировании инновационного процесса сделать вывод не представляется возможным.

Неотъемлемой частью комплекса финансовых институтов являются страховые институты. Страховые компании должны решить проблему недофинансирования инновационных проектов в России. На примерах многих западных стран хорошо видно, что там, где развито страхование инноваций, и производительность труда, и конкурентоспособность предприятий и, соответственно, отдача от вложенного капитала выше. В странах ближнего зарубежья уже осознали необходимость внедрения системы страхования рисков инновационной деятельности. В частности, система страхования бизнес-рисков разрабатывается сегодня в Республике Беларусь для компаний-резидентов Банка высоких технологий.

⁵ Федеральный закон от 17.05.2007 № 82-ФЗ «О банке развития».

⁶ Словарь экономических терминов, <http://www.finam.ru/dictionary/wordf014CF/default.asp?n=11>

В России также предпринимаются попытки решения проблемы построения системы страхования инновационных рисков. При Правительстве РФ сформирована рабочая группа для подготовки предложений по данной проблеме. В состав этой рабочей группы входит «Военно-страховая компания» наряду с представителями аппарата Правительства РФ, Минобороны РФ, Минпромэнерго РФ, Минфина РФ, Минэкономразвития РФ, Банка развития РФ. В обязанности данной рабочей группы входит разработка предложений по созданию комплексной программы страховой защиты инновационных проектов предприятий оборонно-промышленного комплекса на основе государственно-частного партнерства. На конференции в Новосибирске в августе 2007 года было предложено взять за основу существующую в мировой практике модель комбинированного страхования инвестиционных проектов, которая предусматривает применение различных методов и инструментов страхования всех основных участников проекта на протяжении всего жизненного цикла проекта.

Описанные финансовые институты в случае их создания и эффективного функционирования способны генерировать значительные потоки денежных средств, которых будет достаточно на первом этапе построения инновационной экономики. По мере расширения сети инновационных предприятий и повышения инновационной активности начнут активно взаимодействовать и остальные институты подсистемы инновационной инфраструктуры – производственно-технологическая, информационная и, конечно, кадровая. В настоящее время развитие финансовой подсистемы по-прежнему остаётся первоочередной задачей, которую предстоит осуществить в ближайшие годы. Если работа в указанном направлении будет четко и грамотно организована, можно с большой вероятностью предполагать более легкий и быстрый выход России из затянувшегося мирового финансового кризиса.

ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К АВТОРСКИМ СТАТЬЯМ

Направляемые в журнал статьи следует оформлять в соответствии со следующими правилами:

1. Для издания принимаются ранее не опубликованные статьи.
2. Все материалы направляются в редакцию по электронной почте (nalogi@nalogprof.ru).
3. Объем статьи не должен превышать 20 000 знаков, включая пробелы.
4. В статье должны содержаться:
 - фамилия, имя, отчество автора (полностью);
 - официальное развернутое наименование места работы, должность и ученая степень (при наличии);
 - контактная информация (почтовый и электронный адрес, телефон);
 - аннотация (не более 500 знаков);
 - ключевые слова (3–6 слов или словосочетаний);
 - пристатейные библиографические списки в едином формате, установленном системой Российского индекса научного цитирования.
5. Все сокращения и аббревиатуры при первичном упоминании должны быть обязательно расшифрованы и пояснены.
6. Пронумерованный список литературы , оформленный в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5–2008, в порядке упоминания в тексте приводится в конце статьи.
7. Автор несет ответственность за достоверность сведений, точность цитирования, содержание материалов.

© 2009 г.

Букринская Э.М.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ОБРАЩЕНИЯ С ОТХОДАМИ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Букринская Эльвира Мансуровна – к.э.н. доцент кафедры коммерции и логистики СПбГУЭФ

(E-mail: bukrin@rambler.ru)

Аннотация. Подсистема финансового обеспечения процесса обращения с отходами в Санкт-Петербурге в числе прочих обеспечивающих систем является самой непрозрачной и неэффективной. Существование большого количества промежуточных участников между потребителями и производителями услуги по вывозу и размещению отходов не позволяет отслеживать движение финансовых потоков. Существующая непривлекательность комплекса городского хозяйства для частных инвестиций обусловлена невыполнением бюджетных обязательств и отсутствием эффективных и прозрачных процедур формирования и изменения тарифов. Между тем большинство проектов модернизации жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры, транспортной сферы потенциально являются коммерчески выгодными. Создание условий для притока частных инвестиций могло бы кардинально изменить финансовое положение отрасли.

Ключевые слова: финансовые потоки, обращение с отходами, жилищно-коммунальный комплекс, налогообложение деятельности по переработке отходов.

Санкт-Петербург – это крупнейший мегаполис, имеющий весь набор проблем крупных городов мира. Кризисное состояние комплекса городского хозяйства Санкт-Петербурга обусловлено недостаточно эффективной системой управления, дотационностью и неудовлетворительным финансовым положением, высокими затратами, отсутствием экономических стимулов снижения издержек при оказании услуг, неразвитостью конкурентной среды, высокой степенью износа основных фондов, неэффективным управлением, большими потерями энергоресурсов.

Финансовое обеспечение содержания городского хозяйства в его нынешнем виде непосильно как для потребителей жилищно-коммунальных услуг, так и для бюджета Санкт-Петербурга.

Первоначально предполагалось, что при проведении экономических реформ в течение достаточно короткого периода времени будет завершен переход к бездотационному функционированию городского хозяйства, однако социально-экономическая ситуация не позволила завершить этот переход.

В последние годы недофинансирование жилищно-коммунального хозяйства составило около 20 процентов объема необходимых средств, что усугубляется большим объемом накопленной задолженности в жилищно-коммунальной сфере.

Задолженность в жилищно-коммунальной сфере является источником цепочки неплатежей, которая охватывает практически все отрасли экономики Санкт-Петербурга и превращается в источник угроз для социально-экономического развития Санкт-Петербурга.

Недостаточность бюджетного финансирования жилищно-коммунального комплекса в целях реализации адресных программ капитального ремонта и развития привела к резкому увеличению износа основных фондов.

В жилищной сфере не удалось в полной мере воспользоваться преимуществами конкурентных отношений в сфере управления и эксплуатации жилья, поскольку в условиях нестабильного и недостаточного финансирования оказалось невозможным добиться построения полноценных договорных отношений. По этой же причине не удалось в полной мере обеспечить государственный контроль над качеством предоставляемых жилищно-коммунальных услуг, не созданы равные условия для участников рынка разных форм собственности.

Монополизм коммунальных предприятий, недостаточное использование гражданско-правовых механизмов ответственности за количество и качество оказываемых услуг, которое сегодня находится на беспрецедентно низком уровне, не позволяют эффективно защищать интересы потребителей.

Существующая непривлекательность комплекса городского хозяйства для частных инвестиций обусловлена невыполнением бюджетных обязательств и отсутствием эффективных и прозрачных процедур формирования и изменения тарифов. Между тем большинство проектов модернизации жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры, транспортной сферы потенциально являются коммерчески выгодными. Создание условий для притока частных инвестиций могло бы кардинально изменить финансовое положение отрасли.

Одна из основных проблем, препятствующих массовому развитию бизнеса в сфере жилищно-коммунального хозяйства, заключается в отсутствии понимания между управляющими компаниями и властью. Как утверждают сами участники рынка, «проблема общения» приводит к тому, что доход их бизнеса находится на нижней границе рентабельности.

Работа управляющих компаний осложняется тем фактом, что плату за услуги монополистов приходится отдавать в полном объеме, в то время как число неплательщиков среди горожан постоянно увеличивается. По оценкам некоторых специалистов, на сегодняшний день число таких граждан составляет порядка 10% от всех жителей управляемых компаниями домов.

Непонимание со стороны властей, низкая рентабельность бизнеса и другие подобные проблемы – это лишь следствие, а не причина трудностей работы предприятий сферы ЖКХ. Главная сложность состоит в том, что их деятельность практически не востребована: подавляющее число петербуржцев не задумываются о выборе управляющих компаний и попросту не понимает, зачем они нужны. Спроса на рынке данных услуг со стороны горожан практически нет, а значит – проблемы управляющих компаний в сфере ЖКХ еще долгое время будут оставаться благодатным полем для дискуссий.

Одним из источников повышения рентабельности рассматриваемой сферы могло бы стать кардинальное изменение подхода к сфере обращения с отходами.

Сфера обращения с отходами, как и вся сфера ЖКХ, практически не развивалась в течение последних 20 лет. Очевидным недостатком сложившейся системы оборота отходов является то, что основным оператором рынка оказались транспортные организации, перераспределяющие реальные материальные и финансовые потоки. В результате этого примерно 60% от общей суммы издержек на организацию сбора, транспортировки и переработки отходов приходится на услуги перевозчиков. Оставшихся 40% оказывается недостаточно для эффективной организации сбора и концентрации отходов от населения силами предприятий-переработчиков, даже с учетом внедрения раздельного сбора. Кроме того, современное производство использует технологии, рассчитанные на применение в качестве исходных ресурсов первичного сырья и материалов. Перепрофилирование их на использование вторичного сырья также сопряжено с экономическими затратами.

Подсистема финансового обеспечения процесса обращения с отходами в Санкт-Петербурге в числе прочих обеспечивающих систем является самой непрозрачной и неэффективной. Существование большого количества промежуточных участников между потребителями и производителями услуги по вывозу и размещению отходов не позволяет отслеживать движение финансовых потоков. Кроме того, нет возможности получить информацию о размещении вывезенных отходов.

В связи с этим, для населения сейчас фактически оказывается услуга только по вывозу отходов из мест накопления. Ниже приведена схема финансового и информационного потоков для населения, пользующегося услугами автопарков № 1 и № 6 ООО «Спецтранс», при условии переработки отходов на двух мусороперерабатывающих заводах города.

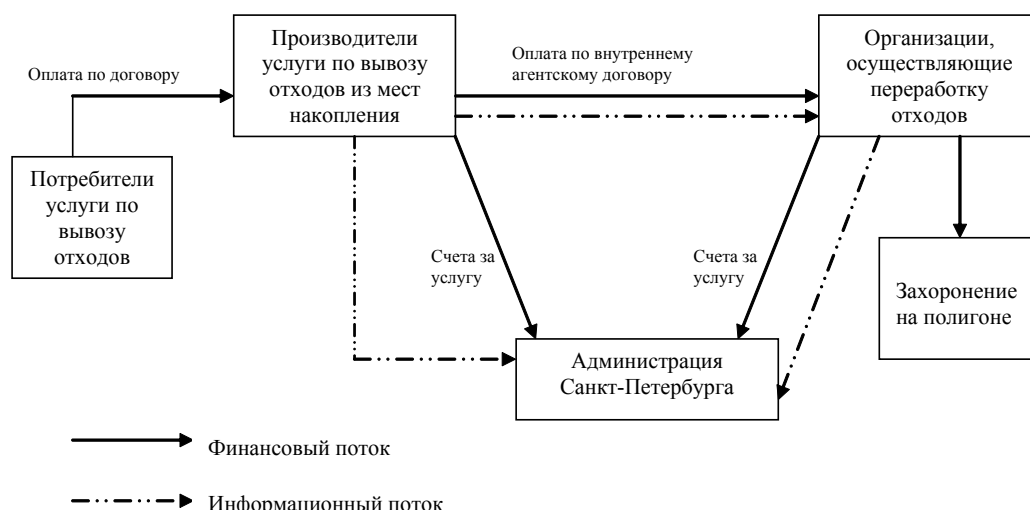


Схема движения финансового и информационного потоков при организации системы вывоза отходов из жилого фонда

Как видно, в Петербурге существует огромное количество участников процесса обращения с отходами и, соответственно, разделение ответственности в организации сбора отходов между различными городскими структурами. Это приводит к тому, что все участники работают индивидуально и не заинтересованы в эффективности всей цепи. Для решения этой проблемы Администрацией Санкт-Петербурга в рамках «Концепции обращения с твердыми коммунальными отходами в Санкт-Петербурге на 2005-2014 годы» планируется провести ряд мероприятий, среди которых особо стоит выделить организацию новой государственной управляющей компании в виде акционерного общества с контролирующим пакетом города, которому могут быть переданы все основные фонды городских предприятий, работающих с твердыми бытовыми и приравненными к ним отходами.

25 августа 2009 года на заседании городского правительства было принято постановление «О мерах по оптимизации деятельности исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга в сфере обращения отходов производства и потребления». Для повышения эффективности сбора и переработки отходов создается специальная структура – Управление по обращению с отходами производства и потребления. Это позволит устранить разрозненность в деятельности различных организаций, работающих сегодня в этой сфере. Создание нового управления должно отразиться на повышении уровня экологической безопасности, привлечении инвестиций на основе государственно-частного партнерства, а также на поддержке малого бизнеса, работающего в сфере сбора и переработки отходов. В новой структуре будут сосредоточены финансовые, кадровые и технологические ресурсы, а ее штат сформируется из сотрудников различных комитетов, которые ранее работали в этой сфере.

Однако использование только административного ресурса не позволит качественно изменить ситуацию в рассматриваемой отрасли.

Следует констатировать, что в России не сформировалась последовательная экологоориентированная налоговая политика и целостная налоговая система. Известны различные предложения по совершенствованию экономического механизма охраны окружающей среды.

Один из вариантов предполагает введение вместо взимаемой в настоящее время платы за загрязнение окружающей природной среды налог за использование ассимиляционного потенциала как изъятие рентного дохода (для всех юридических и физических лиц с правом хозяйственной деятельности, при этом ставка налога зависит от вида хозяйственной деятельности), налоги с производителей (на минеральные удобрения, пестициды и другие товары). Под ассимиляционным потенциалом природной среды понимается ее способность обезвреживать загрязнения без изменения своих основных свойств. Ассимиляционный потенциал имеет экономическую оценку, отражающую ценность этого ресурса, заключающуюся в том, что благодаря его наличию общество может позволить себе экономить на природоохранных издержках. Для обеспечения рационального использования ассимиляционного потенциала необходимо введение имущественных прав на него.

В качестве альтернативы возможен вариант, предложенный Гарвардским институтом международного развития: оставить платежи (в пределах лимита) за загрязнение на действующем уровне и индексировать их в соответствии с инфляцией, а платежи за сверхнормативные выбросы увеличить в 100 раз.

Работа по совершенствованию экологического законодательства в России активизировалась лишь год назад. За это время, в частности, был принят Федеральный закон № 309 от 30 декабря 2008 г., согласно которому субъекты малого и среднего предпринимательства получили право декларировать данные о размещении отходов, а не получать соответствующие разрешения. Было существенно упрощено лицензирование деятельности по обращению с отходами и введен институт экологической экспертизы при строительстве объектов по обезвреживанию и захоронению отходов.

Интерес представляют и методы экономического страхования, связанные с внедрением обязательного экологического страхования ряда потенциально опасных производств и технологий.

Необходимо восстановить стимулирующую природоохранную роль платежей за загрязнение окружающей среды и расширить сферу их применения.

Для государственной поддержки предпринимательской деятельности, осуществляемой в экологических целях, необходимо разработать экономический механизм, обеспечивающий уменьшение облагаемой налогом прибыли на величину затрат, направленных предприятиями на финансирование капитальных вложений природоохранного и ресурсосберегающего характера.

Рационализации недропользования мог бы содействовать учет ценности неосвоенных запасов полезных ископаемых, находящихся на балансе предприятий в составе стоимости имущества предприятий.

Для экологизации производства следует использовать широко применяемые в развитых странах меры амортизационной политики. Увеличение амортизационных отчислений по основным фондам природоохранного и ресурсосберегающего назначения позволит сократить размер прибыли, подлежащей налогообложению, в результате чего возрастет чистая прибыль предприятия и, кроме того, его заинтересованность в такой деятельности.

Целесообразно развитие системы экологической сертификации в целях продвижения на рынок товаров и услуг с маркой «экологически чистый продукт» и «экологически чистая территория».

Помимо преодоления имеющихся законодательных, технологических и технических барьеров, действенным средством развития этого рынка стала бы организация региональных логистических центров с развитой маркетинговой службой. В таком центре выполняется весь цикл преобразования и сбыта вторичных материальных ресурсов (ВМР). Типовая структура предусматривает три основных направления (службы): закупок, производства и сбыта. В составе службы закупок особое внимание уделено работе со сдатчиками, юридическими и физическими лицами, а поэтому для них необходимо постоянно разрабатывать системы стимулирования; специально должны проводиться работы по активному сбору ВМР. Поддерживающей функцией на этом этапе является транспортировка от сдатчиков на предприятия переработки.

Служба сбыта (реализации) работает с предприятиями-потребителями, которых необходимо побудить использовать вторичное сырье.

В производственной службе стоит выделить подразделение, занимающееся научно-исследовательской работой.

В структуре службы учета и информационного обеспечения следует обратить внимание на подразделения каталогизации ВМР.

В настоящее время значительная территориальная рассредоточенность источников образования вторичных ресурсов вызывает необходимость использовать многочисленные опосредованные хозяйственные связи между источниками и потребителями. Посредничество в системе вторичных ресурсов является производственно-коммерческим, так как посредники наряду с коммерческими операциями (закупка-реализация) выполняют производственные операции по преобразованию ВМР.

Специалистами Государственного учреждения – Научно-исследовательский центр по проблемам управления ресурсосбережением и отходами (ГУ НИЦПУРО) было проведено исследование по оценке эффективности наиболее распространенных технологий по переработке некоторых основных видов отходов. Оценивались технологии переработки мощностью не более 5-6 тыс. тонн в год. На основании рекламных и других данных оценивались себестоимость производства и проектная цена за единицу продукции (с учетом срока окупаемости капитальных затрат), которая сравнивалась либо с ценой на существующую конкурентную продукцию, либо с экспертно установленной ценой возможной реализации продукции, и

далее расценивался «реальный» срок окупаемости затрат. Если этот срок превышал два года, то проводились оценки, с помощью которых моделировались экономические условия, при которых срок окупаемости не превышал 1-2 лет. Проведенный анализ показал, что в большинстве случаев продукция, производимая из отходов, неконкурентоспособна (по уровню цены) с предлагаемой на рынке аналогичной продукцией. Наиболее часто получается, что себестоимость продукции ниже цены на конкурентную продукцию, однако для обеспечения возврата средств в течение двух лет необходимо, чтобы цена реализации была бы значительно больше цены на конкурентную продукцию. Реальный срок окупаемости капитальных затрат для большинства распространенных технологий оценивается в 3-5 лет (без учета возврата процентов по кредитам).

Основными статьями затрат в себестоимости продукции являются:

- 1) расходы на энергоносители, особенно для технологий, включающих операции измельчения и сушки, – 20-45%;
- 2) расходы на содержание и эксплуатацию оборудования (включая амортизационные отчисления), особенно для энергоемких технологий – 40-60%;
- 3) расходы на сырье и материалы, в отдельных случаях при использовании первичного сырья или высококачественного вторичного сырья – от 16-25% до 40-80%;
- 4) фонд оплаты труда и отчисления на него – от 3-8% до 25-35%.

Большое влияние на эффективность технологий переработки отходов оказывает высокий уровень налогообложения. Так, доля двух основных налогов – НДС и налога на прибыль – в объеме реализации продукции оценивается в 20-60%, отношение величины налогов к величине прибыли предприятия составляет 85-130%.

Кроме указанных параметров в процессе оценки эффективности технологий по переработке оценивался уровень экологических платежей (платежей за размещение отходов), который сравнивался с уровнем необходимых капитальных затрат на организацию производства. Как правило, эти платежи более чем на порядок отличаются от капитальных затрат в меньшую сторону и не являются стимулом для организации производств по переработке отходов. Таким образом, в существующих экономических условиях, по-видимому, реализовать эти технологии на малых предприятиях не представляется возможным. Но несмотря на указанные недостатки, исходя из зарубежного опыта, при оказании определенных мер поддержки могут быть сформированы условия для реализации технологий переработки отходов при малых сроках окупаемости капитальных затрат. В целях стимулирования привлечения мелкого и среднего бизнеса на рынок переработки для органов местного самоуправления можно рекомендовать:

1. Предоставление льготных кредитов, субсидий и дотаций за счет бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, экологических фондов и других инвестиционных ресурсов, в частности, крупным предприятиям – льгот по оплате экологических платежей при условии, что они будут направлены на создание производства по переработке отходов.
2. Предоставление льгот по налогу на прибыль и НДС (на постоянной или временной основе на период возврата инвестиционных средств).
3. Формирование системы муниципального заказа на продукцию с использованием отходов, что обеспечит ее реализацию.
4. Введение запрета на размещение на полигонах отходов, подлежащих переработке в конкретном регионе, и на плату за их прием на переработку.

© 2009 г.

Баранова А. Н.

ПРАВОВЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ОБОРОТА АКЦИЙ, РАЗМЕЩЕННЫХ ДО 22 АПРЕЛЯ 1996 г. БЕЗ ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ

*Баранова Анна Николаевна – ведущий специалист-эксперт юридического отдела, инспекции ФНС России по Советскому району г.Орла
(E-mail: neta55@yandex.ru)*

Аннотация. С момента принятия Федерального закона от 10. 12. 2003 г. № 174-ФЗ, обязавшего все акционерные общества, имеющие акции, размещенные до вступления в силу Федерального закона «О рынке ценных бумаг» осуществить их государственную регистрацию до 28 декабря 2004 года, прошло уже более 6 лет. Однако его положения до сих пор не теряют актуальности в части правовых последствий неисполнения названной обязанности в виде принудительной ликвидации организаций-нарушителей по искам налоговых органов.

Ключевые слова: регистрация ценных бумаг, ликвидация коммерческих организаций.

В соответствии с пунктом 1 статьи 1 Федерального закона от 10. 12. 2003 г. № 174-ФЗ «О государственной регистрации выпусков акций, размещенных до вступления в силу Федерального закона «О рынке ценных бумаг» без государственной регистрации» выпуски акций, размещенные до вступления в силу Федерального закона «О рынке ценных бумаг» (далее – Федеральный закон № 174-ФЗ) (т.е. до 22 апреля 1996 года) без государственной регистрации, подлежат государственной регистрации в срок, не позднее одного года со дня его вступления в силу (т.е. не позднее 28 декабря 2004 года). Акционерные общества, не представившие в указанный срок документы для государственной регистрации выпусков акций, подлежат ликвидации по искам органов, осуществляющих государственную регистрацию юридических лиц (п. 2 ст. 2 Федерального закона № 174-ФЗ).

Федеральный закон № 174-ФЗ действует уже более 6 лет, однако до сих пор он не решил в полной мере той проблемы, ради которой был принят.

По признанию ряда авторов, по истечении означенного в законе срока количество акционерных обществ с незарегистрированными выпусками акций осталось значительным, а их тотальная ликвидация не всегда являлась мерой, адекватной допущенным нарушениям¹.

В связи с этим, вышло в свет письмо Федеральной службы по финансовым рынкам России от 28. 03. 2005 г. № 05-ВГ03/4424 «О государственной регистрации выпусков акций, размещенных до вступления в силу Федерального закона «О рынке ценных бумаг». Этим письмом регулятор финансового рынка фактически отменил пресекательный срок для регистрации выпусков акций для тех коммерческих организаций, которые представили документы на регистрацию до 28 декабря 2004 г., но не успели зарегистрировать выпуск акций, и для тех, которым регистрирующий орган отказал в государственной регистрации выпуска ценных бумаг.

¹ См. подробнее, напр., Котельникова Е. Особенности государственной регистрации ценных бумаг, выпущенных до 22 апреля 1996 года // Рынок и право. 2008. № 2. С.56-59; Вавулин Д.А. Право и экономика. 2005. №6.

В соответствии с этим письмом, в случае представления документов для государственной регистрации упомянутых выпусков акций позднее 28 декабря 2004 года они не подлежат рассмотрению и должны быть возвращены акционерному обществу-заявителю без рассмотрения с указанием причин. При этом еще раз подчеркнуто, что акционерные общества, не представившие вовремя документы для государственной регистрации выпусков акций, подлежат ликвидации по искам органов, осуществляющих государственную регистрацию юридических лиц.

Наряду с упомянутым письмом Федеральной службы по финансовым рынкам России, имела место и законодательная инициатива, направленная на продление сроков для представления акционерными обществами документов на государственную регистрацию выпусков акций. Так, в проекте Федерального закона № 240045-4 «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной регистрации выпусков акций, размещенных до вступления в силу Федерального закона «О рынке ценных бумаг» без государственной регистрации» указанный срок предлагалось продлить до 1 января 2007 года. Правительство Российской Федерации, учитывая значительное число акционерных обществ, не осуществивших в установленном порядке государственную регистрацию выпусков акций, размещенных до вступления в силу Федерального закона «О рынке ценных бумаг», признало данную проблему актуальной и указало, что ее решение отвечает интересам Российской Федерации и направлено на обеспечение стабильности российского фондового рынка². Однако указанный законопроект был отклонен Государственной Думой Российской Федерации в первом чтении в связи с тем, что он «дискриминирует те акционерные общества, которые были ликвидированы или в отношении которых в соответствии с действующим законодательством начата процедура ликвидации», а также не содержит для них указания на правовые последствия такого продления срока государственной регистрации акций³.

Таким образом, очевидной явилась проблема функционирования в нашей стране акционерных обществ, не осуществивших в установленном порядке государственную регистрацию выпусков своих акций. Деятельность данных организаций, бесспорно, нарушает общественный правопорядок. Законной возможности легитимировать свое существование такие юридические лица на сегодняшний день не имеют и, как представляется, не получат ее в будущем. Таким образом, подобного рода организации не имеют положительной перспективы своего дальнейшего существования без риска быть в любой момент ликвидированными в принудительном порядке по решению суда.

² См.: Официальный отзыв Правительства Российской Федерации от 12. 12. 2005 г. № 4021п-П13 «На проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной регистрации выпусков акций, размещенных до вступления в силу Федерального закона «О рынке ценных бумаг» без государственной регистрации» // СПС «Консультант Плюс».

³ См.: Заключение на проект Федерального закона «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственной регистрации выпусков акций, размещенных до вступления в силу Федерального закона «О рынке ценных бумаг» без государственной регистрации», утвержденное решением Комитета Государственной Думы по кредитным организациям и финансовым рынкам 05. 12. 2006 г. № 110/3// СПС «Консультант Плюс».

© 2009 г.

Гольшиева Е. Ю.

ЭКОНОМИКА СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗМЕЩЕНИЕ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ

Гольшиева Елена Юрьевна – аспирантка кафедры страхования 1-го года обучения (СПбГУЭФ); научный руководитель: Янова С.Ю. – д.э.н. профессор (E-mail: leka40@yandex.ru)

Аннотация. В статье рассмотрены принципы формирования и размещения страховых резервов организации, играющих важную роль в инвестиционной деятельности.

Ключевые слова: страховые организации, страховые резервы, инвестиции.

Деятельность страховых компаний связана с заключением договоров страхования, получением по ним страховых премий и осуществлением страховых выплат. Поскольку страховые премии уплачиваются в предварительном порядке, страховщик должен иметь определенные средства для того, чтобы быть в состоянии в будущем исполнить свои обязательства, ему необходимо сохранить часть страховой премии (нетто-часть), предназначенную на страховые выплаты. Следовательно, страховщик должен резервировать нетто-премии, т.е. обеспечить заключенные договоры страхования необходимыми денежными средствами, поэтому по каждому заключенному договору в обязательном порядке рассчитываются страховые резервы. Наличие страховых резервов в предписанном размере служит гарантией платежеспособности страховщика и финансовой устойчивости проводимых страховых операций.

Страховые резервы - это оценка обязательств страховщика, выраженная в денежной форме, по обеспечению предстоящих страховых выплат¹. Другими словами, страховые резервы являются финансовой гарантией выполнения страховщиком своих обязательств перед страхователем.

В экономическом смысле страховые резервы — это средства не страховщиков, а страхователей (однако не конкретного страхователя, а замкнутой совокупности страхователей, участвовавших своими денежными взносами в формировании страхового фонда) и предназначены они для осуществления страховых выплат согласно обязательствам по не исполненным или не оконченным на отчетную дату договорам страхования. Величина страховых резервов должна полностью покрывать суммы предстоящих выплат по договорам страхования. Определение их размеров является результатом тщательного анализа операций страховщика, результаты и надежность которого в значительной степени дают гарантию страховщику от возможного банкротства.

Оценка величины страхового резерва основана на математической модели тарифной ставки и динамики страховой премии, где структура страхового тарифа (нетто-часть плюс нагрузка) проецируется в начисленную (полученную) страховую премию. Большая часть страхового тарифа (нетто-часть) рассчитывается для предстоящих страховых выплат и выражает размер обязательств, приходящихся в среднем на одного страхователя, следовательно, средствами страховых резервов являются нетто-премии в определенном размере.

¹ Куликов С. В. Финансовый анализ страховых организаций. – Ростов н/Д.: Феникс, 2006, С.136.

Учитывая предназначение страховых резервов, отчисления на их формирование исключаются из налогооблагаемой базы страховщика.

Страховые резервы представляют собой оценку неисполненных страховых обязательств на дату расчета. Определение основных принципов формирования страховых резервов – компетенция органа страхового надзора. Страховщик разрабатывает конкретные методы оценки, применяемые им в зависимости от структуры страхового портфеля и характера рисков.

По общему правилу расчет резервов производится отдельно по каждому договору страхования, однако органом государственного страхового надзора в определенных случаях может быть разрешено применение статистических методов оценки страховых резервов.

Что касается страховых премий как источника формирования страховых резервов, то они уплачиваются страхователями в предварительном порядке, до осуществления страховых выплат, когда время наступления страхового случая неизвестно. Если страховая премия уплачивается единовременно, то страховой резерв равен оценке текущей стоимости будущих страховых выплат. Если же премия уплачивается в рассрочку, то страховой резерв равен текущей стоимости будущих страховых взносов. В конце срока действия договора страхования стоимость обязательств должна быть равна нулю, т.е. страховая премия-нетто должна быть равна сумме страховых выплат.

Порядок формирования страховых резервов

Страховые резервы являются финансовыми ресурсами с различными возможностями использования исходя из сроков договоров: по видам страхования жизни - долгосрочные (от 3 лет и более), по видам страхования иным - краткосрочные (в пределах 12 месяцев). В связи с разным распределением риска, разной методикой расчета тарифных ставок страховые резервы определяются по-разному по различным видам страхования. По видам страхования жизни формируются «математические» резервы, а по видам иным, чем страхование жизни, - «технические» резервы.

Необходимость создания математических резервов вытекает из того факта, что полученные страховщиком премии относятся к обязательствам, выполнение которых отсрочено на несколько лет. В результате возникает необходимость определять вероятную (ожидаемую) стоимость будущих обязательств как страховщика, так и страхователя. Кроме того, поскольку стороны выполняют свои обязательства в разные моменты времени и имеет место эффект накопления (капитализации), при расчете приходится приводить их стоимость к одному моменту времени (к моменту расчета). Иными словами, оценка обязательств сторон осуществляется по их современной вероятной стоимости.

Таким образом, математические резервы – это разность между современной вероятной стоимостью будущих обязательств страховщика и современной вероятной стоимостью будущих обязательств страхователя. Математические резервы формируются по видам событий, на случай наступления которых проводится страхование жизни, например, «на дожитие» и «на случай смерти» застрахованного лица.

Термин «технические резервы» обозначает резервы, создание которых обусловлено требованиями техники проведения страховых операций, в отличие от обычных резервов, которые создаются каждой хозяйственной единицей в соответствии с законодательством.

Страховые резервы по договорам страхования иным, чем страхование жизни, включают в себя:

- резервы премий,
- резервы убытков,
- стабилизационные резервы.

Различные группы резервов имеют разные предпосылки к их формированию.

Необходимость формирования резервов премий вытекает из рассроченного характера обязательств страховщика по страховым выплатам: договор страхования вступает в силу после оплаты страховой премии или первого ее взноса. С этого момента начинается ответственность страховщика по страховым выплатам, которая истекает по окончании срока действия договора или после прекращения договора. Отсюда: уплаченная страховая премия (первый ее взнос) не может быть признана в полном объеме доходом страховщика. Часть премии должна быть зарезервирована под будущие

страховые выплаты в той доле, которая соответствует характеру страхового риска.

В составе резервов премий могут быть выделены резерв незаработанной премии и резерв неистекших рисков.

Резерв незаработанной премии представляет собой часть страховой брутто-премии, относящейся к периоду действия договора страхования, выходящему за пределы отчетного периода. В качестве базы расчета резерва незаработанной премии принимается базовая страховая премия, которая определяется вычитанием из страховой брутто-премии начисленного вознаграждения за заключение договора страхования и отчислений, предусмотренных в составе нагрузки в структуре страхового тарифа (например, отчислений в резерв предупредительных мероприятий, в фонд пожарной безопасности и т.п.).

Формирование резерва неистекших рисков российским законодательством не установлено. Однако статьями 26 и 58 Директивы ЕС по отчетности страховых организаций определено, что этот резерв рассчитывается на основе убытков и административных расходов, могущих возникнуть после окончания финансового года по договорам страхования, заключенным до отчетной даты, если их размер может превысить сумму резерва незаработанной премии и дебиторской задолженности страхователей по этим договорам страхования. Национальным законодательством может быть разрешено добавление резерва неистекших рисков к резерву незаработанной премии.

К числу резервов убытков относятся резерв заявленных, но не урегулированных убытков и резерв произошедших, но не заявленных убытков. Необходимость формирования резервов убытков определяется тем обстоятельством, что между моментом наступления страхового события и датой фактической оплаты убытков всегда лежит промежуток времени, необходимый для урегулирования страховой претензии (изучения причин наступления события, оценки размера убытков и т.п.). Если начальная и конечная точки этого временного отрезка относятся к разным отчетным периодам, то страховщик для обеспечения исполнения страховых обязательств по произошедшим страховым событиям формирует специальные страховые резервы, резервы убытков.

Стабилизационный резерв предназначен для выравнивания колебаний убыточности страховой суммы или обеспечения исполнения обязательств по определенным рискам (имеющим низкую частотность, но высокую разрушительность). Накапливаясь в благоприятные для страховщика годы, он становится источником осуществления страховых выплат при превышении фактической убыточности над расчетной величиной или реализации страхового риска, требующей крупномасштабной страховой выплаты. В российском законодательстве стабилизационные резервы обозначаются как резерв колебаний убыточности и резерв катастроф.

Страховые резервы, за исключением стабилизационного резерва, по договорам, которые в соответствии с действующим валютным законодательством заключаются в иностранной валюте (страховые премии (взносы)... уплачиваются в иностранной валюте, и страховые выплаты осуществляются в иностранной валюте), рассчитываются в соответствующей иностранной валюте и пересчитываются в рубли по курсу Центрального банка Российской Федерации на отчетную дату.

Страховщик рассчитывает долю участия перестраховщиков в страховых резервах по страхованию иному, чем страхование жизни, одновременно с расчетом страховых резервов. Доля перестраховщиков в страховых резервах по страхованию иному, чем страхование жизни, определяется по каждому договору в соответствии с условиями договора перестрахования.

Кроме этого, изменения величины страховых резервов играют большую роль при определении финансового результата деятельности страховщика за отчетный период.

В экономике страховой организации важную роль играет инвестиционная деятельность. Как уже отмечалось, аккумулируя денежные средства, страховщики их инвестируют в различного рода активы (ценные бумаги, банковские вклады и депозиты, недвижимость и т.п.), получая при этом инвестиционный доход.

Размещение страховых резервов

Основными инвестиционными ресурсами страховой организации, как отмечалось, являются средства страховых резервов. Разработка всех инвестиционных проектов страховщика осуществляется

с учетом нормативных требований к страховым резервам. Инвестиционные ресурсы страховщиков следует рассматривать с точки зрения структуры и сроков использования средств страховых резервов. Размещение средств страховых резервов осуществляется по Правилам размещения страховщиками средств страховых резервов, утвержденным Приказом Минфина РФ от 08.08.2005 г. № 100н. Установлено, что активы, принимаемые в покрытие страховых резервов, должны удовлетворять условиям диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности.

В соответствии с Правилами, для покрытия страховых резервов принимаются следующие виды активов:

- 1) федеральные государственные ценные бумаги и ценные бумаги, обязательства по которым гарантированы Российской Федерацией;
- 2) государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации;
- 3) муниципальные ценные бумаги;
- 4) акции;
- 5) облигации, кроме относящихся к подпунктам 1-3;
- 6) векселя организаций;
- 7) жилищные сертификаты;
- 8) инвестиционные паи паевых инвестиционных фондов;
- 9) вклады (депозиты) в банках, в том числе удостоверенные депозитными сертификатами;
- 10) сертификаты долевого участия в общих фондах банковского управления;
- 11) недвижимое имущество;
- 12) доля перестраховщиков в страховых резервах;
- 13) депо премий по рискам, принятым в перестрахование;
- 14) дебиторская задолженность страхователей, перестраховщиков, перестрахователей, страховщиков и страховых агентов;
- 15) денежная наличность;
- 16) денежные средства в валюте Российской Федерации на счетах в банках;
- 17) денежные средства в иностранной валюте на счетах в банках;
- 18) слитки золота, серебра, платины и палладия, а также памятные монеты Российской Федерации из драгоценных металлов;
- 19) ипотечные ценные бумаги;
- 20) займы страхователям по договорам страхования жизни.

В покрытие страховых резервов не принимаются акции, вклады и доли в уставном капитале страховщиков.

Активы, принимаемые в покрытие страховых резервов, не могут служить предметом залога или источником уплаты кредитуру денежных сумм по обязательствам гаранта (поручителя).

Согласно Федеральному закону от 31 декабря 1997 г. № 157-ФЗ, ст. 26, п. 4, размещение средств страховых резервов должно осуществляться на условиях диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности.

Государство предъявляет жесткие требования к качеству активов, покрывающих страховые резервы. Так, вклады (депозиты) могут производиться в банки, имеющие лицензию на осуществление банковских операций; ценные бумаги должны пройти государственную регистрацию. В покрытие страховых резервов принимается дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение трех месяцев; доля в страховых резервах перестраховщиков, являющихся резидентами РФ и имеющих лицензию на проведение страховой деятельности и не являющихся резидентами РФ, но имеющих представительство на территории РФ.

Для соблюдения принципа диверсификации установлены определенные структурные соотношения активов и резервов, одна часть которых носит сочетательный характер; например, стоимость государственных ценных бумаг субъектов РФ и муниципальных бумаг не должна превышать 30% суммарной величины страховых резервов, а другая имеет своей целью ограничить вложения страховщика в один объект, например, максимальная стоимость одного объекта недвижимости не должна превышать 10% от суммарной величины страховых резервов.

В обобщенном виде подходы к размещению средств страховой организации можно сформулиро-

вать следующим образом.

1. Экономической основой финансовой устойчивости инвестиционной деятельности страховой организации является сбалансированный инвестиционный портфель. Его признаками являются гарантированная возвратность средств, ликвидность и доходность, а методом формирования - диверсификация.

2. Стратегия и тактика инвестиционной деятельности страховой организации, ориентация на ликвидность и рентабельность определяются, во-первых, состоянием страхового портфеля и только, во-вторых, - конъюнктурой рынка инвестиций. Во вторичности инвестиционного портфеля по отношению к портфелю страховому и заключается особенность страховщика как инвестора.

3. Регулирование инвестиционной деятельности идет по следующим направлениям:

- соблюдение принципа конгруэнтности, согласно которому обязательства перед страхователями в определенной валюте должны покрываться активами в той же валюте;
- регулирование структуры и состава инвестиционного портфеля путем установления минимума и максимума по видам вложений.

Таким образом, в экономике страховой организации важную роль играет инвестиционная деятельность. Формируя страховые резервы, страховщики их инвестируют в различного рода активы (ценные бумаги, банковские вклады и депозиты, недвижимость и т.п.), получая при этом инвестиционный доход.

© 2009 г.

Смирнова Е.А.

ЛОГИСТИКА ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ В ТАМОЖЕННОЙ СФЕРЕ

*Смирнова Елена Александровна – к. э. н. доцент кафедры коммерции и логистики СПбГУЭФ
(E-mail: sam948@mail.ru)*

Аннотация. Статья посвящена управлению финансовыми потоками в таможенной сфере. В ней подробно рассматриваются основные способы уплаты таможенных платежей: наличный, безналичный и с помощью межбанковской системы электронных расчетов «Таможенная карта». Приведены общие схемы движения средств при оплате этими способами, раскрыты преимущества и недостатки каждого варианта.

Ключевые слова: таможенные платежи, финансовые потоки, межбанковская система электронных расчетов «Таможенная карта», логистика, таможенное дело.

С точки зрения логистики создание и функционирование таможенных логистических цепей направлено на регулирование экспортно-импортных потоковых процессов и внешнеторговых потоков, основными из которых являются потоки товарно-материальных и/или товарно-нематериальных ценностей, а также обслуживающие их перемещение через таможенную границу информационные и финансовые потоки.

В состав финансовых потоков таможенной сферы входят как денежные средства, предназначенные для уплаты таможенных платежей, так и денежные средства, необходимые для расчетов между участниками внешнеэкономической деятельности и различными посредническими организациями (например, вознаграждение таможенному брокеру за предоставление услуг по оформлению грузов, плата за пользование складом временного хранения или таможенным складом, оплата услуг перевозчика и др.).

Повышение эффективности движения потоковых процессов в таможенной сфере может быть достигнуто за счет улучшения их информационно-финансового обслуживания. При этом особое внимание должно быть уделено совокупности таможенных платежей (а также информации об их уплате), взимаемых при перемещении товарно-материальных и нематериальных ценностей через таможенную границу РФ, так как именно за счет этих средств формируется значительная часть бюджета РФ. В статье 318 Таможенного кодекса РФ указаны следующие виды таможенных платежей:

- 1) ввозная таможенная пошлина;
- 2) вывозная таможенная пошлина;
- 3) налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации;
- 4) акциз, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации;
- 5) таможенные сборы.

В соответствии с законодательством РФ о мерах по защите экономических интересов РФ взимаются специальные, антидемпинговые и компенсационные пошлины при ввозе товаров на территорию РФ. Плательщиком таможенных пошлин и налогов может быть любое лицо, указанное в декларации в графе «лицо, ответственное за финансовое регулирование».

Согласно статье 331 ТК РФ таможенные пошлины и налоги могут быть уплачены в любой форме в соответствии с законодательством РФ, которое предусматривает либо наличную, либо безналичную форму оплаты как в валюте РФ, так и в иностранной валюте, курс которой котируется ЦБ РФ. В самом общем виде этот процесс можно представить схемой, изображенной на рис. 1.

Как следует из рис. 1, средства для оплаты таможенных платежей и налогов от фирмы-участника

внешнеэкономической сделки поступают через сеть сберкасс (при наличной форме расчетов) или через банк (при безналичной форме расчетов) в Главное управление Федерального казначейства. Из Федерального казначейства через региональные расчетные таможенные центры (РТЦ) информация о поступивших средствах попадает в соответствующий таможенный орган, где и происходит таможенное оформление и выпуск грузов по грузовой таможенной декларации (ГТД). Данная процедура занимает около трех банковских дней.

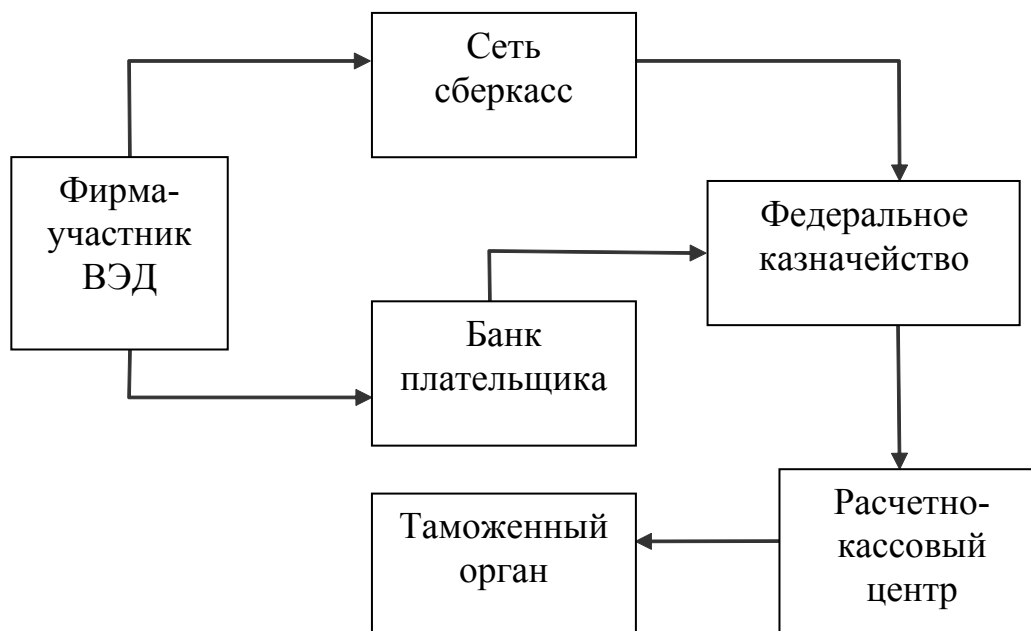


Рис. 1. Схема движения финансовых средств при наличной и безналичной форме расчетов для оплаты таможенных платежей и налогов

Недостатком такой схемы является то, что на период этой операции из оборота изымаются денежные средства для уплаты таможенных пошлин и налогов. При этом не всегда можно точно определить размер необходимой суммы (например, с учетом биржевых котировок), что приводит либо к переплате, либо к недоплате таможенных платежей. Случай с переплатой никак не отражается на времени оформления ГТД, излишне уплаченные средства можно использовать в счет оплаты следующей ГТД или вернуть через процедуру возврата. В случае недоплаты недостающие денежные средства необходимо будет внести на счета таможни наличным или безналичным способом, что увеличивает время, необходимое для уплаты таможенных пошлин и налогов. Помимо этого при данных формах уплаты таможенных пошлин и налогов необходимо заранее указывать таможенный орган и конкретные виды и суммы для уплаты таможенных пошлин и налогов.

Одной из форм уплаты таможенных пошлин и налогов являются авансовые платежи. Под авансовыми платежами, согласно статье 330 ТК РФ, понимаются денежные средства, внесенные на счет таможенного органа в счет предстоящих таможенных платежей и не идентифицированные плательщиком в качестве конкретных видов и сумм таможенных платежей в отношении конкретных товаров. Авансовые платежи могут быть внесены как через сеть сберкасс, так и по безналичному расчету на счет таможенного органа в валюте РФ, а также в иностранной валюте. При этом денежные средства, полученные таможенным органом в качестве авансовых платежей, являются имуществом лица, внесшего авансовые платежи, и не могут рассматриваться в качестве таможенных платежей до тех пор, пока это лицо не сделает распоряжение об этом таможенному органу. В качестве распоряжения лица, внесшего авансовые платежи, рассматривается подача им или от его имени таможенной декларации либо совершение иных действий, свидетельствующих о намерении использовать свои денежные средства в качестве таможенных платежей.

Альтернативным способом уплаты таможенных пошлин и налогов является уплата таможенных платежей с помощью таможенной карты – специализированной межбанковской системы электронных расчетов по таможенным платежам с использованием пластиковых карт – «Таможенная карта».

Таможенная карта позволяет уплачивать таможенные платежи в момент подачи декларации, а так-

же оперативно доплачивать необходимые суммы. При этом на оформление товаров уходит значительно меньше времени, что особенно важно для компаний, которые регулярно экспортируют или импортируют крупные партии товаров, а также для таможенных брокеров, которые заинтересованы в том, чтобы процедура таможенного оформления прошла как можно быстрее.

Порядок использования таможенной карты достаточно прост и регламентируется Приказом ГТК России от 03.08.2001 г. № 757 «О совершенствовании системы уплаты таможенных платежей». Участник внешнеэкономической деятельности должен открыть счет в одном из банков, оказывающих услуги по оформлению и обслуживанию таможенных карт. Удобнее, если это будет тот же банк, в котором импортер (или экспортер) осуществляет расчетно-кассовое обслуживание. В этом случае участник внешнеэкономической деятельности получает дополнительное преимущество: возможность при необходимости оперативно перечислять деньги с расчетного счета на таможенную карту и обратно, что позволяет более эффективно использовать собственные оборотные средства. Далее на открытый счет участник внешнеэкономической деятельности перечисляет сумму, достаточную для уплаты таможенных платежей по предстоящим поставкам (рассчитать эту сумму можно самостоятельно, исходя из объема поставки). Банк выдает карту, на лицевой стороне которой указано имя ее держателя, а на оборотной – его подпись. Держателем карты может быть не только сам участник внешнеэкономической деятельности, но и лицо, действующее в его интересах, например таможенный брокер, который вправе от собственного имени, за счет и по поручению участника внешнеэкономической деятельности совершать любые операции по таможенному оформлению, а также выполнять другие посреднические функции в области таможенной деятельности.

Для уплаты таможенных платежей участник внешнеэкономической деятельности одновременно с подачей ГТД должен предъявить сотруднику таможни карту. Далее с таможенной карты снимается необходимая сумма (этот процесс аналогичен обычной процедуре оплаты товаров или услуг с помощью банковской пластиковой карты). Затем информация о совершенной сделке передается с терминала в процессинговый центр, а терминал распечатывает в трех экземплярах счет, подтверждающий уплату таможенных платежей. После этого карта возвращается ее держателю, а экземпляр счета, подписанный держателем таможенной карты, передается в отдел таможенных платежей.

Применение таможенных карт позволяет производить безналичную уплату таможенных платежей непосредственно на таможенном посту в момент таможенного оформления и дает возможность осуществлять все виды таможенных платежей в любом таможенном органе на территории России круглосуточно и ежедневно. С помощью таможенной карты таможенные платежи переводятся на счета таможенных органов в Федеральном казначействе. Уплата каких-либо иных платежей блокируется. Таким образом, денежные средства участника внешнеэкономической деятельности, находящиеся на счете в банке, не могут быть использованы не по назначению. Даже в случае утери таможенной карты постороннее лицо не сможет использовать денежные средства в личных целях.

При использовании таможенной карты в качестве средства платежа схема движения финансовых потоков будет выглядеть следующим образом (см. рис. 2).



Рис. 2 Схема движения финансовых средств с применением таможенной карты для оплаты таможенных платежей и налогов

Как видно из приведенной схемы, фирма–участник внешнеэкономической деятельности при оплате таможенных платежей и налогов с помощью таможенной карты дает распоряжение своему банку, который также является участником платежной системы «Таможенная карта», о перечислении денежных средств на счета таможни. Информация о зачислении этих денежных средств в электронном виде поступает в таможенный орган и дает возможность сразу приступить к оформлению перемещаемых через таможенную границу товаров. Вся процедура по передаче информации занимает несколько минут.

Таким образом, схема уплаты таможенных платежей с помощью таможенной карты по сравнению с традиционной формой оплаты является более выгодной для участников внешнеэкономической деятельности. Поэтому можно прийти к выводу о необходимости расширения ее масштабов как в количественном, так и в качественном отношении, а также увеличения функциональных возможностей данной системы для оптимизации финансовых потоков в таможенной сфере.

Применение таможенных карт предоставляет участникам внешнеэкономической деятельности ряд преимуществ, а именно позволяет:

- осуществлять таможенные платежи в валюте РФ либо в валюте США. Участник внешнеэкономической деятельности, у которого нет таможенной карты, должен платить некоторые обязательные платежи только в иностранной валюте. Держатель таможенной карты может перечислять указанные платежи в рублях;
- исключить возможность переплаты денежных средств и, следовательно, снизить риски плательщиков и нагрузки на таможенные органы, связанные с их возвратом и учетом;
- производить платеж в режиме реального времени, при этом информация о платеже сразу отражается на лицевом счете плательщика;
- в случае необходимости (например, корректировки таможенной стоимости) оперативно, не прерывая процесса таможенного оформления, осуществлять доплату недостающей суммы таможенных платежей;
- производить таможенное оформление на нескольких таможнях одновременно без предварительного планирования, на какой таможне, какой товар и в каком объеме будет проходить оформление;
- отказаться от депонирования денежных средств на счете таможенного органа и/или от оформления банковской гарантии в качестве обеспечения выполнения обязательств по уплате таможенных платежей;
- при получении импортерами акцизных марок сотрудник таможенного органа с помощью таможенной карты может резервировать денежные средства для обеспечения выполнения обязательств импортера;
- таможенные платежи, причитающиеся к уплате при заявлении маркированных товаров к таможенному режиму «выпуск для внутреннего потребления», по желанию импортера могут быть уплачены с применением таможенной карты из зарезервированной суммы денежных средств;
- сократить срок производства таможенного оформления товаров. Отсутствует необходимость проведения авансовых платежей на счета таможенных органов. Одновременно с подачей декларации производится мгновенная оплата таможенных платежей или оформление обеспечения для их уплаты.

Таможенные карты позволяют производить таможенные платежи в момент подачи декларации, а наличие у участника внешнеэкономической деятельности распечатанного счета подтверждает тот факт, что он исполнил обязанность по уплате таможенных платежей.

Участники внешнеэкономической деятельности, не использующие таможенную карту, могут уплатить таможенные платежи одновременно с подачей декларации только наличными деньгами. Однако большинство участников внешнеэкономической деятельности не использует наличные деньги для расчетов с таможней, поскольку это, как правило, неудобно. Кроме того, предельный размер расчетов наличными по одной сделке между юридическими лицами, установленный ЦБ России, составляет 60 000 руб. и таможня не вправе принимать наличные больше этой суммы. Поэтому участники внешнеэкономической деятельности, не использующие таможенную карту, как правило, уплачивают таможенные платежи по безналичному расчету двумя способами:

- за несколько дней до принятия таможенным органом ГТД (этот срок может составлять 3–7 дней);
- авансом в счет будущих поставок.

При перечислении денег за несколько дней до принятия ГТД на этапе контроля таможенных платежей нередко выясняется, что деньги еще не поступили на счет таможни (срок прохождения платежей через банки может достигать 7 дней). В результате значительно затягивается таможенное оформление товаров, которыми импортер или экспортер не вправе распоряжаться до его окончания (статья 131 Таможенного кодекса РФ).

При авансовой уплате импортер перечисляет деньги на счет таможни до того, как иностранный

продавец поставит ему товары. Тогда до прибытия товаров на таможню и принятия таможенниками ГД импортера уплаченная сумма будет считаться авансовым платежом, который таможня не вправе расходовать. Таможенными платежами сумма аванса будет признана только с момента принятия ГД. Недостаток этого способа в том, что на длительный срок из оборота предприятия выводятся денежные средства. Использование таможенной карты позволяет избежать указанных проблем. На первый взгляд сумма, перечисленная на карточный счет, точно так же как и аванс для уплаты таможенных платежей, выводится из оборота предприятия. Однако у авансовых платежей и платежей по таможенной карте есть ряд серьезных отличий.

Во-первых, если деньги перечисляются авансом, то участник внешнеэкономической деятельности с ними расстается, то есть не сможет их вернуть в случае изменившейся ситуации. Карточный же счет принадлежит компании-участнику внешнеэкономической деятельности, и деньги, которые она переводит на счет, продолжают оставаться ее деньгами, то есть до момента оплаты есть возможность изменить решение и перевести деньги обратно на банковский счет.

Во-вторых, излишек средств, которые перечисляются авансом, вернуть затруднительно – это очень длительная процедура. Излишки есть всегда, потому что авансируют средства обычно с запасом. Излишек же средств с карточного счета вернуть так же просто, как перевести их туда, поскольку это собственный счет компании, которым она может распоряжаться по своему усмотрению.

В-третьих, авансовые платежи аккумулируются в Федеральном казначействе, на суммы же, находящиеся на карточном счете, многие банки начисляют проценты.

В-четвертых, если карточный счет организации открыт в том же банке, где и расчетный счет, то при уплате таможенных платежей деньги с расчетного счета в течение одного дня переводятся на таможенную карту и могут быть немедленно использованы. Если в ближайшем будущем организация не планирует перечислять таможенные платежи, то излишек средств на таможенной карте она легко может перевести обратно на расчетный счет.

Таможенные карты удобно использовать таможенным брокерам, которые заинтересованы в том, чтобы процедура таможенного оформления прошла как можно быстрее. Со своего карточного счета таможенные брокеры могут производить оплату таможенных платежей за любого участника внешнеэкономической деятельности. Поэтому они могут более качественно и своевременно исполнять свои обязательства перед участниками внешнеэкономической деятельности, избегать риска срыва сроков исполнения договора и возмещения убытков, расширять клиентуру, повышать свой деловой имидж.

Таким образом, использование таможенных карт участниками внешнеэкономической деятельности позволяет, с одной стороны, усилить контроль за использованием обеспечения уплаты таможенных платежей, а с другой, – упростить расчеты по уплате таможенных платежей, сделать их более «прозрачными» и сократить сроки таможенного оформления товаров.

Платежная система «Таможенная карта» является коммерческим посредником, осуществляющим свою деятельность в таможенной сфере, и предоставляет участникам внешнеэкономической деятельности принципиально новую услугу, позволяющую осуществлять безналичные денежные переводы любого объема в уплату таможенных платежей и обеспечивать 100%-ную надежность этих переводов. Иными словами, платежная система «Таможенная карта» позволяет участникам внешнеэкономической деятельности заметно ускорить, упростить и повысить надежность внешнеторговой сделки, благодаря чему играет важную роль при формировании логистических цепей в таможенной сфере.

© 2009 г.

Лабоськин М.А.

ЛЬГОТЫ ПО УПЛАТЕ ТАМОЖЕННЫХ И НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В РАМКАХ МЕЖДУНАРОДНОГО КУЛЬТУРНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Лабоськин Михаил Алексеевич – к.ю.н. главный государственный таможенный инспектор правовой службы Северо-Западного таможенного управления.
(E-mail: laboskin07@rambler.ru)

Аннотация. Статья посвящена исследованию особенностей международно-правового регулирования предоставления таможенных и налоговых льгот российским и иностранным культурным центрам. Деятельность культурных центров является одним из важных направлений межгосударственного культурного сотрудничества. В связи с этим возникает задача создания благоприятного таможенного и налогового режима для центров и их сотрудников. Решение такой задачи осуществляется на основе двухсторонних международных соглашений. В работе анализируются заключенные Российской Федерацией соглашения об учреждении и условиях деятельности культурных центров, порядок предоставления им и их работникам таможенных и налоговых льгот.

Ключевые слова: культурные центры, культурно-информационные центры, международные соглашения, таможенные льготы, налоговые льготы, таможенные платежи, налоги.

Одним из важных направлений международного сотрудничества Российской Федерации является развитие международных контактов в области культуры, обеспечение свободного доступа граждан к культурным ценностям.

Пропаганда национальных культурных достижений осуществляется через культурные (культурно-информационные) центры в иностранных государствах.

Создание сети советских культурных (культурно-информационных) центров и домов советской науки и культуры на территории иностранных государств началось в 50-е годы прошлого века и продолжалось вплоть до распада СССР.

В соответствии с международными соглашениями, заключенными СССР, культурные центры и дома советской науки функционировали в ряде стран Европы, Азии и Африки ¹.

¹ Советские культурные центры и дома советской науки и культуры функционировали в Австрии, Афганистане, Бангладеш, Болгарии, Венгрии, Вьетнаме, Гане, ГДР, Египте, Замбии, Индии, Индонезии, Йемене, Камбодже, Республике Кипр, Конго, Лаосе, Ливане, Люксембурге, на Мадагаскаре, Мальте, Малайзии, в Марокко, Монголии, Непале, Нигерии, Пакистане, Польше, Сирии, Танзании, Тунисе, Уганде, Финляндии, Франции, ФРГ, Чехословакии, Шри-Ланке, Эфиопии, Югославии.

Кроме того, СССР был заключен ряд соглашений о создании иностранных культурных центров на территории Советского Союза ², а также соглашения об учреждении и условиях деятельности культурных центров СССР в иностранном государстве и иностранного государства в СССР ³.

Активное взаимодействие с иностранными государствами в области культуры продолжила Российская Федерация, заключив за период с 1992 по 2009 годы 58 соглашений о культурном сотрудничестве, из них в 29-ти оговаривалось, что стороны либо проведут переговоры о создании культурных центров, либо будут содействовать или поощрять их открытие, либо заключат соглашение об открытии и функционировании таких центров⁴.

В соответствии с Указом Президента РФ от 21 мая 1993 г. № 726 «О российских центрах науки и культуры за рубежом»⁵ бывшие советские культурные центры и дома советской науки и культуры за рубежом преобразовывались в российские центры науки и культуры за рубежом.

При этом согласно Указу Президента РФ от 5 февраля 2002 г. № 146 «О Российском центре международного научного и культурного сотрудничества при Министерстве иностранных дел Российской Федерации» российские центры науки и культуры за рубежом приобретали статус представительств Центра международного научного и культурного сотрудничества при МИД России (Росзарубежцентра)⁶.

Указом Президента РФ от 6 сентября 2008 г. № 1315 «О некоторых вопросах государственного управления в области международного сотрудничества» Российский центр международного научного и культурного сотрудничества при МИД России (Росзарубежцентр) был упразднен, а его функции переданы Федеральному агентству по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)⁷.

На основании п. 6 Указа № 1315 от 6 сентября 2008 г. Россотрудничеству разрешается по согласованию с МИД России иметь свои представительства за рубежом. Принимая во внимание, что Россотрудничество является правопреемником Росзарубежцентра, представительства Россотрудничества за рубежом являются российские центры науки и культуры за рубежом.

Порядок учреждения и условия деятельности иностранных культурных центров на территории РФ регламентируются Положением, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 24 июля 1995 г. № 746 ⁸ (далее – Положение).

Наличие таможенных и налоговых льгот, предоставляемых центрам и их сотрудникам, является важным фактором, оказывающим существенное влияние на принятие решения об открытии льгот для центров на территории иностранного государства. Такие льготы могут предоставляться государствами как на условиях взаимности, так и в одностороннем порядке.

² Такие центры были открыты во исполнение, например, Соглашения между Правительством СССР и Правительством ВНР о создании и деятельности культурного, научного и информационного центра ВНР в Советском Союзе от 26 февраля 1988 г., Соглашения между Правительством СССР и Союзным Исполнительным Вече Скупщины СФРЮ о создании и деятельности Югославского культурно-информационного центра в Москве от 15 марта 1988 г.

³ Соглашение между Правительством СССР и Правительством ФРГ о создании и деятельности культурных центров Союза Советских Социалистических Республик и Федеративной Республики Германии от 13 июня 1989 г., Соглашение между Правительством СССР и Правительством Французской Республики об учреждении и условиях деятельности культурных центров от 5 июля 1989 г.

⁴ Положения, касающиеся культурных центров, в частности, содержатся в соглашениях о сотрудничестве в области культуры, науки и образования, заключенных РФ, в том числе с Великобританией, Данией, Италией, Колумбией, Перу, Шри-Ланкой. Кроме того, обязательство о заключении соглашения об открытии культурного центра содержится также в Договоре об основах межгосударственных отношений, дружбе и сотрудничеству между Российской федерацией и Республикой Узбекистан от 30 мая 1992 г.

⁵ Собрание актов Президента и Правительства РФ. 1993. № 21. Ст. 1994.

⁶ Собрание законодательства РФ. 2002. № 6. Ст. 565.

⁷ Собрание законодательства РФ. 2008. № 37. Ст. 4181.

⁸ Собрание законодательства РФ. 1995. № 31. Ст. 3133.

Пунктом 8 Положения предусматривается, что предоставление таможенных льгот работникам центров из числа граждан направляющего государства и освобождение от таможенных платежей товаров, ввозимых для обеспечения нормального функционирования центров, осуществляется в соответствии с международными договорами Российской Федерации.

Российской Федерацией заключено 11 соглашений об учреждении и условиях деятельности культурных центров: с Францией – от 12 ноября 1992 г.⁹, Израилем – от 31 октября 1996 г.¹⁰, Словакией – от 16 декабря 1996 г.¹¹, Молдовой – от 30 октября 1998 г.¹², Испанией – от 15 ноября 2001 г.¹³, Грецией – от 6 декабря 2001 г.¹⁴ и информационно-культурных центров: с Азербайджаном – от 3 июля 1997 г.¹⁵, Арменией – от 29 августа 1997 г.¹⁶, Казахстаном – от 12 октября 1998 г.¹⁷, Украиной – от 27 февраля 1998 г.¹⁸, Узбекистаном – от 6 мая 1998 г.¹⁹, анализ которых будет приведен ниже²⁰.

В соответствии с Распоряжением Правительства РФ от 22 октября 2008 г. № 1530-р готовится также подписание Соглашения между Правительством РФ и Правительством Республики Беларусь об учреждении и условиях деятельности культурно-информационных центров²¹.

Кроме того, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 6 июля 1994 г. № 795²² Российская Федерация присоединилась к Соглашению о ввозе материалов образовательного, научного и культурного характера от 22 ноября 1950 г.²³, согласно которому материалы и продукция, включенные в прилагаемый к Соглашению перечень, освобождаются при ввозе от уплаты таможенных пошлин и других сборов.

Таможенные и налоговые льготы в соответствии с международными соглашениями предоставляются директору и иным сотрудникам центров, а также непосредственно центрам в отношении ввозимых ими товаров.

Статус директора центра и его заместителя. Всеми соглашениями, действующими в отношении РФ, за исключением соглашения с ФРГ, предусматривается, что директор и заместитель, на основе взаимности или без нее, могут являться (курсив наш – М.Л.) членами дипломатического персонала посольств (дипломатического представительства) направляющего государства. Статьей 15 Соглашения с Израилем устанавливается, что директор и заместитель являются членами дипломатического персонала посольства. Принимая это во внимание, на директора и его заместителя распространяются льготы в отношении таможенных пошлин, установленные Венской конвенцией о дипломатических сношениях от 18 апреля 1961 г.

Объем таможенных и налоговых льгот, предусмотренных Венской конвенцией о дипломатических сношениях в отношении дипломатических агентов, одинаков с объемом таможенных и налоговых льгот, предоставляемых сотрудникам (директору, заместителю, персоналу центра) соглашениями о культурных центрах.

Положение о статусе директора центра и его заместителя отсутствует только в соглашении СССР с ФРГ.

⁹ Соглашение не опубликовано. Текст соглашения содержится в БД ИПС «Кодекс».

¹⁰ Бюллетень международных договоров. 2005. № 12. С. 21-27.

¹¹ Бюллетень международных договоров. 1997. № 4. С. 75-78.

¹² Бюллетень международных договоров. 2005. № 11. С. 53-57.

¹³ Бюллетень международных договоров. 2002. № 10. С. 47-50.

¹⁴ Бюллетень международных договоров. 2006. № 4. С. 42-46.

¹⁵ Бюллетень международных договоров. 2004. № 11. С. 22-28.

¹⁶ Бюллетень международных договоров. 2005. № 10. С. 12-17.

¹⁷ Бюллетень международных договоров. 2001. № 6. С. 42-46.

¹⁸ Россия-Украина. 1990-2000. Документы и материалы. Кн. 2. 1996-2000. М., 2001. С. 228-233.

¹⁹ Бюллетень международных договоров. 2008. № 2. С. 35-39.

²⁰ В отношении РФ также продолжает действовать Соглашение между Правительством СССР и Правительством ФРГ о создании и деятельности культурных центров Союза Советских Социалистических Республик и Федеративной Республики Германии от 13 июня 1989 г.

²¹ Собрание законодательства РФ. 2008. № 43. Ст. 4969.

²² Собрание законодательства РФ. 1994. № 11. Ст. 1303.

²³ Бюллетень международных договоров. 1999. № 3. С. 3-20.

Таможенные льготы, предоставляемые сотрудникам центров. В соответствии с п. 1 ст. 318 Таможенного кодекса РФ (далее - ТК РФ) к таможенным платежам относятся ввозная и вывозная таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость и акциз, взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию РФ, таможенные сборы²⁴.

К таможенным сборам согласно ст. 357¹ ТК РФ относятся таможенные сборы за таможенное оформление, за таможенное сопровождение и за хранение товаров²⁵.

Предоставление таможенных льгот предусматривается соглашениями об учреждении культурных центров, заключенными РФ с Грецией, Израилем, Испанией, Молдовой, Словакией, Францией, и соглашениями об учреждении информационно-культурных центров, заключенными РФ с Азербайджаном, Узбекистаном и Украиной.

Льгота предоставляется в отношении уплаты:

- таможенных пошлин (соглашение с Францией),
- таможенных платежей (соглашение с Израилем);
- таможенных платежей, предусмотренных национальным законодательством принимающей стороны (соглашение со Словакией);
- таможенных платежей (за исключением таможенных сборов) (соглашения с Азербайджаном, Украиной, Молдовой);
- таможенных платежей (за исключением таможенных сборов за таможенное оформление, хранение и иные подобного рода услуги) (соглашение с Узбекистаном);
- таможенных платежей (за исключением таможенных сборов за таможенное оформление и хранение) (соглашение с Испанией);
- таможенной пошлины и налогов (соглашение с Грецией);
- таможенных и других сборов (соглашение с ФРГ).

Льготы предоставляются сотрудникам центров и проживающим с ними членам их семей, не являющимся гражданами принимающего государства. Не предусматривают предоставления данной льготы членам семей сотрудников центров соглашения с Францией и Испанией.

Сотрудники могут ввозить принадлежащие им личные вещи и движимое имущество. При этом в соответствии с соглашениями с Израилем, Словакией, ФРГ, Францией от уплаты таможенных пошлин освобождаются ввозимые *автомобили* (курсив наш - М.Л.), тогда как в соглашениях с Азербайджаном, Грецией, Испанией, Молдовой, Узбекистаном и Украиной данная льгота распространяется на ввозимые *транспортные средства* (курсив наш - М.Л.).

При этом в соглашении с Грецией устанавливается, что может быть временно без уплаты таможенной пошлины ввезено не более 2-х транспортных средств на семью сотрудника центра.

В Российской Федерации для таможенных целей указанные объекты определяются с учетом следующих особенностей.

Согласно примечанию к ст. 282 ТК РФ для целей применения главы 23 «Перемещение товаров физическими лицами» под транспортными средствами понимаются автотранспортные средства и прицепы, морские (речные) суда и воздушные суда вместе с запасными частями к ним и их обычными принадлежностями и оборудованием, ввозимые или вывозимые физическими лицами исключительно для личного пользования²⁶.

В российском таможенном законодательстве определение понятия «автотранспортное средство» отсутствует, а также не содержится положений о том, какие виды транспортных средств включаются в данное понятие.

Федеральная таможенная служба РФ в своем письме от 13 июня 2006 г. № 05-11/20243²⁷ до внесения соответствующих изменений в таможенное законодательство, для целей применения главы 23 ТК РФ «Перемещение товаров физическими лицами» предложила применять следующее определение понятия автотранспортное средство: автотранспортное средство (автомобиль, автобус, грузовой автомобиль, прицеп, полуприцеп, комбинированное транспортное средство) – устройство, предназначенное для перевозки по дороге (преимущественно по дороге) людей, грузов или оборудования, установленного на нем.

²⁴ Собрание законодательства РФ. 2003. № 22. Ст. 2066.

²⁵ Там же.

²⁶ Там же.

²⁷ Документ не опубликован. Текст документа содержится в БД ИПС «Кодекс».

Льгота предоставляется в отношении движимого имущества, включая автомашины и транспортные средства, ввозимого на период срока работы сотрудников в центре, которое должно быть вывезено по истечении срока работы сотрудников. В противном случае, а также в случае отчуждения имущества с их собственника будут взысканы соответствующие таможенные платежи.

Следует отметить, что в соответствии с п. 13 Положения о применении единых ставок таможенных пошлин, налогов в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу Российской Федерации физическими лицами для личного пользования, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 29 ноября 2003 г. № 718 ²⁸, срок временного ввоза иностранными физическими лицами транспортных средств, зарегистрированных в иностранном государстве, составляет срок временного пребывания физического лица в РФ, но не более чем один год. Далее транспортное средство подлежит вывозу с таможенной территории РФ, после чего может быть вновь ввезено в соответствии с таможенным режимом временного ввоза. На лиц, подпадающих под действие рассматриваемых соглашений, в силу п. 4 ст. 15 Конституции РФ указанное положение не распространяется.

В соответствии с соглашениями с Грецией, Израилем, Словакией, Узбекистаном и Францией таможенные льготы предоставляются физическим лицам, являющимся гражданами государств-участников соглашений.

Несмотря на отсутствие данного условия в других соглашениях, государства, как правило, предусматривают в национальном законодательстве предоставление таможенных льгот при временном ввозе товаров, предназначенных для личного пользования, только в отношении лиц, не имеющих гражданства государства, на территорию которого ввозятся товары.

Так, в соответствии с п. 1 ст. 283 ТК РФ на товары, временно ввозимые на таможенную территорию РФ иностранными физическими лицами, предоставляется полное освобождение от уплаты таможенных пошлин, налогов, если эти товары ввозятся исключительно для личного пользования этими лицами на период их временного пребывания на таможенной территории РФ ²⁹.

Соглашения по-разному определяют момент и срок предоставления льготы при ввозе имущества сотрудниками центров:

- с момента вступления в должность (соглашения со Словакией, Францией);
- при вступлении в должность (соглашение с Испанией);
- в течение одного года с момента вступления в должность (соглашение с Израилем);
- в течение 12 месяцев с момента прибытия (соглашение с Грецией);
- в период всего срока работы (соглашения с Азербайджаном, Узбекистаном, Украиной).

Неодинаков в соглашениях и подход государств к определению периода, в течение которого предоставляются льготы при вывозе имущества:

- вывоз по истечении срока работы (соглашение с Израилем, Словакией, Францией);
- в период всего срока работы (соглашения с Азербайджаном, Узбекистаном, Украиной).

В соглашениях с Грецией, Испанией, Молдовой срок вывоза не установлен.

Таможенные и налоговые льготы, предоставляемые центрам. Согласно п. 6 Положения центры могут создаваться в качестве некоммерческих организаций, не ставящих своей целью извлечение прибыли. В РФ центры пользуются правами юридического лица в соответствии с законодательством РФ.

Центрам предоставляются льготы по уплате таможенных платежей в отношении материалов, имущества, оборудования, мебели, транспортных средств, необходимых для их функционирования.

На условиях взаимности предоставляется освобождение от уплаты таможенных пошлин в соответствии с соглашениями с Францией, Израилем, Словакией, Испанией, с Азербайджаном и Украиной от таможенных пошлин, за исключением таможенных сборов).

Не предусматривают такой льготы соглашения с Арменией, Узбекистаном, Казахстаном, Молдовой.

Как и в случае предоставления таможенных льгот в отношении товаров, ввозимых сотрудниками центров, соглашения также неодинаково определяют, в отношении каких таможенных платежей предоставляется освобождение от уплаты при ввозе товаров, необходимых для функционирования центров.

В соглашениях об учреждении культурных центров льготы предоставляются в отношении:

- таможенных платежей, состоящих из таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость,

²⁸ Собрание законодательства РФ. 2003. № 49. Ст. 4772.

²⁹ Собрание законодательства РФ. 2003. № 22. Ст. 2066.

налога на продажу, а также любых иных сборов или пошлин, установленных на ввоз имущества (соглашение с Израилем);

- таможенных платежей (соглашение со Словакией);
- таможенных платежей (за исключением таможенных сборов) (соглашения с Азербайджаном, Украиной);
- таможенных пошлин и сборов (соглашение с Францией);
- таможенных и других сборов (соглашение с ФРГ);
- таможенных пошлин и налогов, за исключением сборов за таможенное оформление и хранение (соглашение с Испанией);
- таможенных пошлин и налогов (соглашение с Грецией).

Все соглашения, содержащие норму об освобождении центров от уплаты таможенных пошлин, за исключением соглашения с Грецией, обуславливают предоставление льготы на условиях взаимности.

Льготы в отношении прямых и косвенных налогов, предоставляемые центрам и их сотрудникам.

Налоговый режим для центров и их персонала определяется законодательством государства пребывания. При этом в соглашениях с Азербайджаном, Испанией, Молдовой, Узбекистаном, Украиной записано, что «налоговый режим для центров и их персонала определяется законодательством государства пребывания с учетом принципа взаимности», а в соглашениях с Израилем, Испанией, Словакией, Францией «...с учетом положений действующих между Договаривающимися Сторонами соглашений об избежании двойного налогообложения доходов».

На момент подписания соглашений об учреждении культурных центров с Испанией, Казахстаном, Молдовой и Узбекистаном также действовали соглашения об избежании двойного налогообложения, заключенные РФ, а также соглашение об избежании двойного налогообложения доходов с Францией, заключенное СССР. Кроме того, на тот момент были заключены, но не действовали соглашения об избежании двойного налогообложения между РФ и Азербайджаном, Арменией, Грецией, Израилем, Словакией и Украиной. Между тем, только в соглашениях о культурных центрах с Израилем и Словакией оговаривается применение налогового режима с учетом положений действующих между Сторонами договоров об избежании двойного налогообложения.

В отношении налогообложения центров и их персонала только в соглашении с Испанией Протоколом от 24 сентября 2007 г. о внесении изменений в Соглашение между РФ и Королевством Испания о деятельности культурных центров от 15 ноября 2001 г. конкретизированы объекты налогообложения – это доходы и имущество центров и их персонала³⁰.

По результатам анализа соглашений об учреждении и условиях деятельности культурных центров можно сделать вывод о том, что при заключении соглашений отсутствует единообразный подход к определению:

- статуса директора центра и его заместителя;
- таможенных платежей, в отношении уплаты которых предоставляется освобождение;
- объектов налогообложения, в отношении которых предоставляется освобождение от уплаты;
- момента и срока предоставления льгот при ввозе и вывозе личного имущества сотрудников центров и собственно центров;
- перечня личного имущества, ввозимого сотрудниками центров на период их работы и освобождаемого от уплаты таможенных пошлин и налогов.

Это создает проблемы в применении вступивших в силу соглашений. Реальным шагом к устранению возникающих проблем стало бы заключение многостороннего соглашения, унифицирующего соответствующие определения.

³⁰ Бюллетень международных договоров. 2007. № 12. С. 70-71.



ЦЕНТР ПОДГОТОВКИ ПЕРСОНАЛА

ФНС России, г. Санкт-Петербург
ул. Торжковская 10, тел.: (812) 492-79-63

Лицензия на право ведения образовательной деятельности в сфере дополнительного профессионального образования от 17.06.2008 серия А № 101861 Рег. № Д818

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПЕРЕПОДГОТОВКА ПО ПРОГРАММЕ «НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ» 520 ЧАСОВ

Стоимость обучения – 35 000 руб.

**(Дополнительно к высшему
и среднему специальному образованию)**

Целью курса является овладение современными методами налогообложения. По окончании курсов проводится аттестация и выдается диплом о профессиональной переподготовке.

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ НДС НЕ ОБЛАГАЕТСЯ.

Условия проведения курсов:

- Занятия проводятся по адресу: ул. Торжковская 10.
- Начало занятий – по мере комплектования групп.
- Режим занятий – 2 раза в неделю по 4 академических часа.
- Слушатели обеспечиваются комплектом нормативных документов.
- Занятия проводят штатные преподаватели Центра подготовки персонала, специалисты УФНС России по Санкт-Петербургу, преподаватели Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, Санкт-Петербургского государственного инженерно-экономического университета.

ИНФОРМАЦИЯ И ЗАПИСЬ НА КУРСЫ ПО ТЕЛЕФОНАМ:

т/ф 492-79-63, 496-18-35

[http://: www.nalog-edu.ru](http://www.nalog-edu.ru)

На правах рекламы



ЦЕНТР ПОДГОТОВКИ ПЕРСОНАЛА

ФНС России, г. Санкт-Петербург
ул. Торжковская 10, тел.: (812) 492-79-63

Лицензия на право ведения образовательной деятельности в сфере дополнительного профессионального образования от 17.06.2008 серия А № 101861 Рег. № Д818

КУРСЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ БУХГАЛТЕРОВ:

1. Бухгалтерский учет и налогообложение.....72 часа (40 часов*) – 8 000/7 000** руб.
2. Бухгалтерский учет и налогообложение
(для предприятий торговли).....72 часа (24 часа*) – 7 000/6 000** руб.
3. Бухгалтерский учет и налогообложение
(внешнеэкономическая деятельность).....72 часа (40 часов*) – 8 000/7 000** руб.
4. Бухгалтерский учет и налогообложение
(для строительных организаций).....72 часа (40 часов*) – 8 000/7 000** руб.
5. Учет труда и заработной платы.....72 часа (40 часов*) – 8 000/7 000** руб.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ НА КОМПЬЮТЕРЕ:

Основы бухгалтерского учета с навыками работы в программе

«1С: Бухгалтерия 7.7» или «1С: Бухгалтерия 8».....96 часов – 12 000/10 000**руб.

БУХГАЛТЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ НА ПК:

1. «Бухгалтерский учет» (Типовая конфигурация, версия 7.7)
«1С:БУХГАЛТЕРИЯ».....72 часа (38 часов*) – 8 000/7 000** руб.
2. «Зарплата и кадры» (Компонента Расчет
«1С:ПРЕДПРИЯТИЕ», версия 7.7).....72 часа (38 часов*) – 8 000/7 000** руб.
3. «Торговля и склад» (Компонента Оперативный учет
«1С:ПРЕДПРИЯТИЕ», версия 7.7).....72 часа (38 часов*) – 8 000/7 000** руб.
4. «1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.Бухгалтерия предприятия»
Практическое применение типовой конфигурации.....72 часа (40 часов*) – 8 000/7 000** руб.
5. «1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.Зарплата и Управление персоналом»
Практическое применение типовой конфигурации.....72 часа (32 часа*) – 7 500/6 500** руб.
6. «1С:ПРЕДПРИЯТИЕ 8.Управление Торговлей»
Практическое применение типовой конфигурации.....72 часа (24 часа*) – 7 000/6 000** руб.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПЕРЕПОДГОТОВКА ПО ПРОГРАММЕ «НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ» 520 ЧАСОВ

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ – 35 000 РУБ. (НДС НЕ ОБЛАГАЕТСЯ)

КУРСЫ:

1. Бухгалтерский учет (для начинающих).....56 часов – 9 500/8 000** руб. (в т.ч. НДС)
2. Применение упрощенной системы налогообложения (УСН).....14 часов – 5 000 руб. (в т.ч. НДС)
3. Компьютеризированные сети ККТ
(для кассиров-операторов высшей категории).....24 часа – 3 500/3 000** руб. (в т.ч. НДС)
4. Управление персоналом (специалист кадровой службы).....72 часа – 10 400/9 400** руб. (в т.ч. НДС)

* Часы очного обучения. Остальные часы – самостоятельная работа (всего 72 часа).

** Стоимость курсов при предварительной оплате.

ИНФОРМАЦИЯ И ЗАПИСЬ НА КУРСЫ ПО ТЕЛЕФОНАМ:

(т/ф) 492-79-63, 496-18-35
<http://www.nalog-edu.ru>