

Новая отчетность по НДС способствует «обелению» бизнеса

Изменения, произошедшие в системе отчетности по НДС, в частности, полный переход на электронную форму, начинают благотворно сказываться на состоянии российского бизнеса. Новые правила вкупе с борьбой Центрального банка России с незаконным обналичиванием денежных средств приводят к разрушению ставших привычными коррупционных схем. По словам участников рынка, это уже коснулось сферы закупок импортных товаров. Подобного мнения придерживаются некоторые представители отечественного бизнес-сообщества. Например, вот как описывает происходящие процессы читателям своего блога российский предприниматель Сергей Зорин:

Схема «занизить стоимость при импорте — сэкономить на НДС — разницу проплатить через помойку поставщику — прибыль слить в оффшор» постепенно перестает работать. А это значит, что весь рынок обелается и снижаются риски у всех участников цепочки поставок. Государство получает больше таможенных платежей, больше налогов. Кстати, если вы думаете, что год — два назад были «белые» поставщики и «серые», возившие товар с занижением, то вы ошибаетесь. Все возили одинаково, все занижали. Потому что иначе конкуренты не оставили бы такой «белой» компании никаких шансов. Страдал и мой товарищ — постоянные налоговые, таможенные и милицейские проверки. Даже если ты хочешь купить честно ввезенный товар, то вряд ли сможешь — он банально дороже и будет сразу отсеян на тендере по цене.

В результате происходит «очищение» системы от ставших лишними посредников, а также от коррумпированных чиновников таможенной службы. Недобросовестные менеджеры по продажам, устраивавшие закупщикам «льготные» цены в расчете на «откат», увольняются с насиженных мест. Вся система дистрибуции товаров постепенно начинает превращаться в ненужное звено цепи, поскольку потребителю выгоднее обращаться к поставщику напрямую. По мнению бизнесмена, через определенное время, когда участники рынка окончательно привыкнут к новой реальности, ситуация в сфере закупок значительно улучшится. Сократится количество посреднических «прокладок» между продавцами товаров и потребителем — дистрибьюторов, сейлз-менеджеров, системных интеграторов. А это, в свою очередь, позволит избежать солидных наценок, размер которых доходит до 20–30%.