

# Вызов в правовое поле

**Налоговики начинают масштабные проверки коммерческих таксопарков**

Это связано с тем, что с июня сфера индивидуальных пассажирских перевозок будет регулироваться новым федеральным законом. Напомним, что до конца мая действуют Правила перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом, утвержденные еще Минавтотрансом РСФСР. Следуя им, все такси должны использовать контрольно-кассовую технику. Однако со временем таксисты стали самостоятельно отказываться от этой практики, в итоге совсем позабыв об этом. Да и налоговики как-то не слишком настаивали на использовании таксометров.

В итоге сегодня чуть более ста машин в области оборудованы ККТ. В основном, счетчики принадлежат такси «Город». А размножившиеся в последнее время частники их не применяют, нарушая, по сути, закон. Всего, по разным оценкам, в регионе насчитывается более 150 компаний, занимающихся индивидуальными пассажирскими перевозками, в которых действованы, по противоречивым данным, от 3000 до 5000 автомобилей. Ежемесячный оборот отрасли составляет 135 миллионов рублей, при этом совокупный вмененный налог, уплачиваемый всеми компаниями, не достигает и 3 миллионов. На-

логовики по-прежнему настаивают, что эта отрасль является одной из самых непрозрачных, а с точки зрения интересов потребителя она вызывает много вопросов.

Между тем, в новом законе говорится о том, что перевозка пассажиров осуществляется на основании публичного договора, заключенного в устной форме. При этом таксист обязан выдать квитанцию в форме бланка строгой отчетности или кассовый чек. По словам предпринимателей, они обращались в налоговую службу, чтобы получить форму бланков, ведь таксометры устанавливать для них невыгодно. Как пояснил президент тверской ассоциации Центров технического обслуживания ККТ Александр Урцев, в среднем установка таксометра обойдется предпринимателю в 15 тысяч рублей, а годовое обслуживание — около 9 тысяч рублей. Но форму строгой отчетности, которая была бы предпочтительна для бизнесменов, получить не удалось. Как выяснилось, она вообще не используется в России, поскольку пока ни одно из профессиональных объединений не вышло с инициативой ее разработки в Минфин РФ.

Бизнесмены, оказывающие услуги по перевозке пассажиров, недоумевают, зачем устанавливать ККТ в такси, если они и так платят налог на вмененный доход. Кстати, максимальная вмененка для

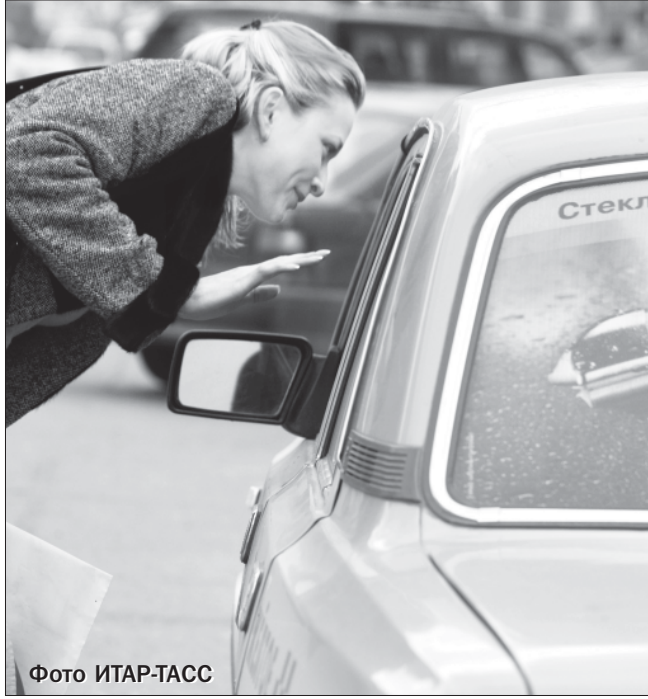


Фото ИТАР-ТАСС

**Налоговики по-прежнему настаивают, что индивидуальные пассажирские перевозки являются одной из самых непрозрачных отраслей экономики. С точки зрения интересов потребителя она тоже вызывает много вопросов.**

компания, занимающейся частными перевозками в Твери, составляет всего 20 тысяч рублей в месяц.

— Частное такси — это хаос. Такая мера, как введение таксометров, является фактически единственным рычагом борьбы с теневым предпринимательством. Только так, а не иначе возможно

учитывать доходы таксистов и добиться правового регулирования этой сферы. Мы проводим совместно с ГАИ проверки, которые выявляют, что частники не только не используют таксометры. Большинство водителей даже таксистами назвать нельзя — у них отсутствует справка о медосмотре, путевой лист, в

салоне нет информации о тарифах, расписании работы такси, юридическом адресе. К тому же, контрольно-кассовая техника устанавливается во всех сферах бизнеса, вне зависимости от того, какую форму налогообложения выбрали предприниматели, — пояснил начальник отдела УФНС Тверской области Игорь Дронов.

Многие таксующие надеются на то, что им удастся избежать процедуры установки таксометров. Они полагают, что доказать то, что они таксисты, по характерным шашечным светильничкам и длинным антеннам надзорным органам не удастся. Налоговики уверены в обратном: они рассказали еженедельнику о практике выявления правонарушений. Налоговая советует частникам быстрее устанавливать таксометры, ведь за неисполнение закона предусмотрена ответственность вплоть до уголовной.

В ответ на это таксисты полагают увеличением стоимости проезда, мотивируя это новыми финансовыми издержками. Но эксперты, причастные к этому рынку, утверждают, что тарифы не должны кардинально возрасти: ведь установка и обслуживание ККТ компенсируется за счет тех денег, которые сегодня проходят мимо кассы. То есть простому потребителю опасаться нечего. А вот таксистам стоит готовиться к проверкам.

**Арс БАЙРАМОВ**

## КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

# ОСАГО может подорожать в полтора раза

Инициатором увеличения базовых тарифов по ОСАГО на 22% стал Российский союз автостраховщиков, направивший это предложение в Министерство финансов России. Для физических лиц базовая цена ОСАГО, 1 980 рублей, должна вырасти до 2 417 рублей, для такси — с 2 965 до 7 049 рублей, для маршруток — с 1 620 до 3 154 рублей. Из-

менение базовых тарифов, по мнению экспертов рынка, — один из реальных методов решения проблемы убыточности компаний автострахования в нашей стране. Уже сегодня в отдельных регионах коэффициент убыточности достигает критического уровня — 100%, из-за чего страховщики прекращают продажу полисов ОСАГО. По Тверской области

убыточность составляет пока порядка 85%. В то время как два года назад она оставалась на уровне 60%. По мнению специалистов тверского филиала компании «РЕСО-Гарантия», такая тенденция может продолжиться. И, более того, в случае, если увеличение тарифов все же не будет одобрено, ОСАГО в нашем регионе и вовсе осталось жить не более года.

Однако понятно, что подорожание ОСАГО не устраивает самих автовладельцев, которые не доверяют страховым компаниям и считают стоимость страхования и так неоправданно завышенной. По их мнению, обязательное автострахование во многих случаях является скрытой формой налогообложения. Только эти налоги поступают не в бюджет, а самим страховщикам.

Окончательный вердикт по поводу увеличения стоимости ОСАГО должна вынести рабочая группа Минфина, Росстрахнадзора и Минэкономразвития, которая определит, какими должны быть тарифы в ближайшие пять лет, чтобы страховщики смогли сохранять убыточность на уровне 77%.

**Дарья СЕМЕНОВА**

## АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

# Повальное новоселье

Окончание. Начало на стр. 1. «Гражданстрой» — небольшое предприятие, которому коммерческий найм действительно не по карману. Впрочем, крупные застройщики тоже вечно жалуются, что работают практически себе в убыток, ссылаясь, в основном, на подорожание стройматериалов. Цены на них и правда растут не по годам. Только за прошлый год цемент подорожал более чем в 1,5 раза, с металлом примерно такая же картина. Но при этом надо понимать, что в структуре себестоимости строительства цемент занимает всего 4—5%, арматура — 5—6%. Тверские застройщики сами признают, что себестоимость 1 кв. м жилья сегодня состав-

ляет порядка 20 тысяч рублей, а продают его по 60—65 тысяч. Проблема не в стройматериалах, а в отсутствии земельного рынка под жилищное строительство и участков с инфраструктурой, а также в злополучных бюрократических барьерах. Власти всех уровней это, разумеется, понимают и начинают принимать меры. В частности, нашей области удалось войти в число пяти регионов, которым в рамках подпрограммы федеральной целевой программы «Жилище» будут в 2008 году субсидированы затраты по процентам по кредитам, выданным на обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой. Также наша область внесла в Минрегион и Госдуму свои предложения о

том, что помимо субсидирования части процентной ставки по земельным кредитам необходимо предусмотреть государственное участие в финансировании строительства коммунальной инфраструктуры в районах массовой жилищной застройки. Инициатива, скорее всего, будет одобрена.

Но это завтра. А доступное, пусть даже и не собственное жилье было нужно еще вчера.

Разработчики Концепции считают, что обеспечить людей таким жильем — задача муниципалитетов, которые имеют достаточно рычагов, чтобы влиять на строительный рынок. Условно говоря, застройщикам, которым выделяется земля под строительство, к примеру, элитного

дома, можно дать в нагрузку еще и дом, где квартиры будут сдаваться в аренду.

— Разумеется, прибыль будет намного меньше, — комментирует подобную схему исполнительный директор Тверского саморегулируемого союза строителей Юрий Герасимов. — Но если сегодня стране нужно совершить прорыв в жилищном строительстве, то помимо выгодных коммерческих проектов мы просто обязаны брать на себя и социальные. Лучше, конечно, чтобы застройщики не сами занимались доходными домами, а только строили их по заказам муниципалитетов. И, кстати, стоит вернуться не только к доходным домам, но и так называемому ведомственному жилью, когда компании предоставляют квартиры своим сотрудникам на то время, пока

они в них работают. Жизнь у человека одна, и он должен прожить ее в комфортных условиях.

Помимо коммерческой аренды в Концепции предлагается нечто совершенно новое — сектор некоммерческого найма. Речь идет о создании специального фонда (он может принадлежать муниципалитету или некоммерческой организации), предназначенного для сдачи в аренду без получения прибыли. Это должно стать промежуточным вариантом для тех, кто не имеет права на получение социального жилья, а коммерческий наем для них слишком дорог. Но при сегодняшней ситуации на рынке жилья такой вариант аренды даже под самым оптимистичным углом зрения кажется просто фантастикой.

**Татьяна СМЕЛКОВА**

## МНЕНИЕ

**Сегодня общее состояние мировых рынков можно определить как нервно-неопределенное. Частные инвесторы, ранее оценившие плюсы работы на российском фондовом рынке, застыли в недоумении, пытаясь определить, для чего у них больше поводов — для оптимизма или для пессимизма. Стоит ли на данном этапе входить в рынок, и во что вкладывать свои средства? События прошлой недели — инаугурация избранного Президента России Дмитрия Медведева и утверждение Владимира Путина в качестве главы Правительства обеспечили рынку определенный рост. Однако эксперты пока так и не пришли к единому мнению по поводу того, завершается ли мировой финансовый кризис или он только слегка приостановился, чтобы вскоре снова проявиться с новой силой. На что же стоит рассчитывать частному инвестору в мае?**



Консультант по инвестициям ФК «ОТКРЫТИЕ» Дмитрий ЧЕРЕМУШКИН:

— Мировые рынки постепенно преодолевают предрейтинговое состояние и переходят в палату реабилитации. Однако риск повторения кризиса все еще маячит перед многими инвесторами и аналитиками. В мае, а также в начале июня неопределенность вокруг экономической ситуации в США сохранит давление на рынок. Хотя однозначно наличие рецессии в Соединенных Штатах еще не признали, ряд параметров макроэкономического развития может показать дальнейшее ухудшение положения.

На данный момент только особо рискованный капитал входит на больших объемах в рынок, многие консервативные инвесторы предпочитают переждать окончание бури либо в деньгах, либо в активах с фиксированной доходностью, что, по моему мнению, один из лучших вариантов сохранения капитала на сильно волатильных рынках. Стоит заметить, что западные фондовые площадки уже отыграли почти 50% падения, произошедшего в начале года, и если бы инвесторы вместо панических продаж потихоньку покупали акции наиболее сильно упавших компаний, то, вполне вероятно, сократили свои убытки от падения как минимум вдвое, а то и вышли бы в плюсовую зону.

В мае инвесторам стоит открывать небольшие длинные позиции по наиболее недооцененным акциям, таким, как Сбербанк, ВТБ, сектор телекомов и ритейл.