

Научные труды №149Р

С.Г. Синельников-Мурылев
Е.В. Шкребела

**Совершенствование налога на прибыль
в Российской Федерации в среднесрочной
перспективе**

Издательство
Института Гайдара
Москва / 2011

УДК 336.226.12(470+571)(066)
ББК 65.261.411.1(2Рос)я54

C38 **Синельников-Мурылев С.Г.**

Совершенствование налога на прибыль в Российской Федерации в среднесрочной перспективе / С.Синельников-Мурылев, Е.Шкробела - М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. – 264 с. : ил. - (Научные труды / Ин-т экономической политики им. Е. Т. Гайдара; № 149Р). - ISBN 978-5-93255-310-7.

И. Шкробела, Елена Викторовна

Агентство СІР РГБ

В работе рассмотрены общие подходы к налогообложению доходов организаций, выявлена роль отдельных положений налогового законодательства, представляющихся проблемными, и их связь с общей концепцией налогообложения доходов. Анализ этих положений и обзор международного опыта дали возможность описать некоторые варианты решения указанных проблем.

S. Sinelnikov-Murylev, E. Shkrebel

Improvement of corporate profit tax in the Russian Federation in the medium term

The paper discusses general approaches to taxation of companies' income, explains the role of some tax laws provisions, that seem problematic, and their relationship with the general concept of income taxation. Analysis of those provisions and review of international experience provided an opportunity to describe possible solutions to those issues.

JEL Classification: E62, H20, H24, H25, H50, H60.

Настоящее издание подготовлено и напечатано по материалам исследовательского проекта Института Гайдара в рамках гранта, предоставленного Агентством США по международному развитию (АМР США). Ответственность за содержание несет Институт Гайдара, и мнение автора, выраженное в данном издании, может не совпадать с мнением АМР США или правительства США.

УДК 336.226.12(470+571)(066)
ББК 65.261.411.1(2Рос)я54

ISBN 978-5-93255-310-7

© Институт Гайдара, 2011

Оглавление

Введение	5
Глава 1. Теоретические особенности налога на прибыль	8
§1.1. Отличия от других налогов, функция и цель	8
§1.2. Налог на прибыль и поведение экономических агентов.....	18
Глава 2. Актуальные для России проблемы налогообложения доходов организаций, их теоретический анализ и опыт решения за рубежом	30
§2.1. Стимулы к инвестициям и льготы	31
§2.2. Асимметрия налогообложения доходов (перенос убытков).....	37
§2.2.1. <i>Направления воздействия асимметрии налогового</i> <i>законодательства в части несовершенной компенсации</i> <i>убытков на поведение предприятий</i>	<i>38</i>
§2.2.2. <i>Влияние налоговой компенсации убытков на</i> <i>инвестиционные решения: теоретические аспекты.....</i>	<i>39</i>
Приложение к §2.2. Международная практика налоговой компенсации убытков	51
§2.3. Искажения в принятии решений о финансировании инвестиций, вычет процентных расходов, недостаточная капитализация	54
Приложение к §2.3. Международная практика использования мер противодействия недостаточной капитализации	63
§2.4. Интеграция налогов на доход, налогообложение дивидендов, устранение двойного налогообложения	75
§2.4.1. <i>Описание проблемы и причин ее возникновения</i>	<i>75</i>
§2.4.2. <i>Опыт применения систем интеграции налогов в</i> <i>зарубежных странах в разные годы.....</i>	<i>84</i>
§2.4.3. <i>Причины тенденции к отказу от интеграции</i>	<i>91</i>
§2.5. Амортизация	99
§2.6. Налогообложение операций финансового лизинга в России и за рубежом.....	102
§2.7. Налогообложение сомнительной и безнадежной задолженности .	105
Глава 3. Налог на прибыль в России, реформа налога и его роль в бюджетной системе	111
§3.1. Реформа налога на прибыль в РФ.....	111
§3.2. Роль налога на прибыль в бюджетной системе	165

§3.3. Актуальные направления реформирования налога на прибыль современном этапе	184
Заключение	250
Библиография	258

Введение

Налог на прибыль в России, как и в других странах, играет важную роль: поступления его составляют заметную часть в доходах бюджета, налогообложение доходов корпораций (так во многих странах сейчас называется налог, аналогичный российскому налогу на прибыль) влияет на решения экономических агентов, размещение ресурсов и распределение доходов в экономике. За время своего существования правила определения и взимания налога на прибыль претерпели ряд существенных изменений. Отчасти эти изменения были обусловлены меняющейся ситуацией в стране, отчасти новым пониманием роли и возможностей налога как источника доходов бюджета и как фактора, влияющего на предпринимательскую деятельность и экономику в целом.

В §3.1 «Реформа налога на прибыль в РФ» рассматриваются показавшиеся авторам особо важными детали его истории. Здесь следует отметить, что налог в России вводился в условиях начала реформ, когда не сформировались многие институты рынка, недостаточно эффективно функционировали государственные институты, при сложной макроэкономической ситуации и структурной перестройке экономики. При таких обстоятельствах, с одной стороны, были бы бесполезными и, возможно, даже вредными некоторые правила, распространенные в рыночных экономиках, с другой стороны, правила налога должны были учитывать сложившуюся реальность и включать некоторые положения, которые плохо согласуются с соображениями аллокационной эффективности. Налог должен бы учитывать еще и особенности других российских законов, на-

логовых и неналоговых, которые тоже в условиях перехода изменялись и совершенствовались. Постепенно, по мере закрепления результатов рыночных реформ, некоторые вынужденно введенные правила, увеличивающие искажения, порожденные налогом, отменялись, вводились правила, обычные для рыночных экономик, но при этом усилившиеся возможности групп с особыми интересами приводили к появлению новых положений, нарушающих принципы нейтральности, справедливости и простоты.

Реформу налога на прибыль при принятии Налогового кодекса можно назвать радикальной. Если при определении налоговой базы по действовавшему в 1990-х гг. закону «О налоге на прибыль предприятий и организаций» сохранялась зависимость от положений бухгалтерского учета, то гл. 25 Налогового кодекса определяет налоговую базу независимо. Но это далеко не единственное важное изменение. Был введен обязательный метод начислений при определении налоговой базы для всех предприятий, кроме предприятий с очень малыми оборотами, были устранены многие унаследованные от времени начала реформ льготы, которые усложняли налог и приводили к значительным искажениям и лазейкам для уклонения. Был изменен порядок вычета расходов, устранены некоторые нерациональные ограничения.

Правила налога на прибыль при принятии Налогового кодекса приобрели характер, схожий с правилами других развитых стран, хотя и сохранились отличия. Среди таких отличий есть объективно обусловленные спецификой российских институтов положения закона и есть положения, возникшие по разным причинам, которые в настоящее время можно и нужно изменить. Некоторые из них были нерациональными (исходя из общепринятых критериев оценки налоговых систем) уже в момент принятия, есть и такие, которые были обусловлены объективно действующими обстоятельствами. Впрочем, следует отметить, что все страны имеют особенности в налогообложении доходов организаций. При разработке конкретных правил налогообложения в каждой отдельной стране желательно не копирование зарубежных образцов, а ориентация на теоретически обоснованные и хорошо зарекомендовавшие себя концептуальные соображения, конкретная реализация которых может и должна соответствовать местной специфике.

Для теоретического анализа подробно рассматриваемых ниже правил налогообложения прибыли важно понимать, как они соотносятся с основными правилами налогообложения и с общими принципами.

Глава 1 содержит сведения, необходимые в дальнейшем для рассмотрения отдельных исследуемых проблем и объяснения важности их анализа.

Глава 2 посвящена теоретическому описанию актуальных проблем и примерам международного опыта их решения.

Глава 3 включает оценки роли налога на прибыль в бюджетной системе РФ и историю реформирования налога, необходимые для того, чтобы понять, как возникли рассматриваемые в тексте проблемные положения главы 25 Налогового кодекса, а также описание самих положений, их последствий и предполагаемых возможностей решения проблем.

Глава 1. Теоретические особенности налога на прибыль

§1.1. Отличия от других налогов, функция и цель

Налог на прибыль (на доходы корпораций¹) имеет ряд особенностей по сравнению с другими налогами. Налогом облагается только доход от деятельности предприятий, имеющих определенную организационно-правовую форму. Юридическим лицом – корпорацией уплачивается налог на доход, полученный в интересах владельцев этой корпорации. Доход собственников предприятий, не имеющих форму корпорации (организации в российском законодательстве), облагается налогом на доход физических лиц. Обычно база налога на доходы корпораций имеет более сложный характер, чем база подоходного налога с физических лиц даже в части предпринимательского дохода. Еще в большей степени сложность налога на прибыль (доходы корпораций) превышает сложность налога на доходы физических лиц в части других доходов и иных налогов, составляющих налоговую систему. Причины такой сложности много. Доходы корпораций складываются из разных видов доходов, при этом применение единых правил для разных видов доходов затруднительно. Доход от реализации продукции представляет собой выручку за вычетом затрат, разрешенных к вычету. Даже определение выручки может в некоторых случаях вызывать проблемы (например, при применении трансфертного ценообразования или при бартерных сделках). В таких случаях предус-

¹ Отметим, что во многих странах налог на прибыль называется налогом на доходы корпораций. В России законодателями было принято решение сохранить название «налог на прибыль организаций», хотя налог облагает не только экономическую прибыль, если она возникает, но и доходы собственников капитала.

мотрены особые правила, при применении которых возможны расхождения в оценках налоговых органов и налогоплательщиков, что приводит к усложнению, росту издержек (и издержек, связанных с исполнением налогового законодательства, и издержек администрирования) и к рискам для налогоплательщика. Затраты, разрешенные к вычету, далеко не всегда возможно корректно оценить с экономической точки зрения (например, оценка экономической амортизации затруднительна, поэтому применяются нормы и правила, приводящие к исчислению налоговой амортизации с погрешностью относительно экономической). О некоторых сложностях в оценке затрат предприятий будет идти речь ниже, в главе 2. Корпорации в среднем крупнее, чем индивидуальные предпринимательства и партнерства, они заключают большее число сделок, в том числе с контрагентами, расположенными в разных странах с разными налоговыми правилами. У корпораций, которыми могут владеть как физические, так и юридические лица, причем являющиеся резидентами разных стран или зарегистрированные на территориях одной страны, но с отличающимися налоговыми правилами, возникает много возможностей налогового планирования, которые, если не применять ограничительные положения, могут привести к значительным потерям доходов бюджета и к нарушениям принципов горизонтальной и вертикальной справедливости. Нередко налог на прибыль (на доходы корпораций) используют для стимулирования той или иной экономической деятельности, вводя льготы для отдельных налогоплательщиков или отдельных хозяйственных операций. И определение того, кто имеет право на льготы, и исчисление размера льгот могут вызывать разногласия у налоговых органов и налогоплательщиков.

Все перечисленное усложняет правила определения базы налога на прибыль (на доходы корпораций). При этом в большинстве стран в дополнение к налогу на доходы корпораций в случае выплаты дивидендов уплачивается еще и налог на доходы физических лиц от дохода, полученного в виде дивидендов (налоги в этом случае могут быть интегрированными, т.е. уплата одного из налогов может учитываться при определении налоговых обязательств по другому налогу).

С юридической точки зрения налог представляет собой налог на доходы корпорации, рассматриваемой как лицо, получившее доход. С экономической точки зрения данный налог – налог на доходы владельцев капитала этой корпорации и, следовательно, налог на фактор производства предприятия. Результат налогообложения одного из факторов производства зависит от того, как облагаются другие факторы, используемые

в производстве. Кроме того, если предприятие получает экономическую прибыль, она тоже облагается данным налогом.

Серьезную проблему при налогообложении доходов от предпринимательской деятельности представляет определение величины дохода. Определение выручки является менее сложной задачей, если нет ее сокрытия с целью уменьшения налоговой базы. Но издержки может быть значительно сложнее определить, особенно в случае изменения стоимости капитала фирмы. Неизбежно принятие правил, довольно слабо приближающих величину экономических издержек, например, в случае порядка вычета из налоговой базы амортизации. При попытках уклонения от налогообложения (легального или нелегального) корректное определение налоговой базы становится сложнее и затрудняется контроль правильности определения величины тех или иных составляющих выручки и затрат. Это приводит к искажениям в принятии решений фирмами и к увеличению избыточного налогового бремени.

Дополнительную опасность как для доходов бюджета, так и для эффективной аллокации ресурсов представляет стремление законодательной и исполнительной власти использовать налог для стимулирования тех или иных процессов в экономике, а налогоплательщиков – добиться налоговых преимуществ, обосновывая их необходимостью все того же стимулирования ради экономического роста. Множественные льготы по налогу на прибыль используются и использовались во многих странах, при этом они, как правило, не способствовали достижению целей, декларируемых при их принятии, а приводили к росту чистых потерь общества. Кроме нарушения аллокации ресурсов, льготы часто порождают недостаточную определенность толкования налогового законодательства, поскольку точно идентифицировать лиц, имеющих право на получение льгот, или действия, на которые распространяются преимущества, может быть затруднительным. В этих случаях в дополнение к другим потерям возрастают риски, связанные с возможностью конфликта с налоговыми органами относительно правильности определения налоговых обязательств и сопутствующими потерями в виде как недостаточных инвестиций (рост премии за риск увеличивает требуемую доходность инвесторов), так и потерь в результате судебных разбирательств.

Даже без льгот некоторые издержки идентифицируются трудно, и, чтобы избежать злоупотреблений, обычно устанавливают ограничения на вычет такого рода издержек или условия, при которых вычет разрешен¹. В

1 Подробнее см. §1.2.

таких случаях также возникают риски, связанные с корректностью идентификации подлежащих вычету издержек. Снижения этих рисков можно добиться, устанавливая простые (легко проверяемые) формальные ограничения, однако в такой ситуации искажения использования ресурсов неизбежны¹. Вопрос о том, какие потери больше – от роста рисков или от искажений, связанных с такими ограничениями, является нетривиальной задачей. Выбор между этими возможностями бывает разным, и часто практически приемлемое решение определяется в рамках политического процесса в результате ряда изменений в законодательстве.

Итак, основная особенность налога состоит в том, что юридическое понятие базы налога имеет некоторые отличия от экономического содержания этой базы. Доходы корпораций (организаций) экономически представляют собой доходы собственников корпорации (организации), вернее, не вполне точную оценку этих доходов. При этом доходы собственников предприятий облагаются этим налогом только при корпоративной собственности, при иных обстоятельствах взимается налог на доход физических лиц. При этом не все доходы от инвестиций в инкорпорированные предприятия облагаются данным налогом. Если инвестиции финансируются за счет займов, то доход, выплачиваемый кредитору, вычитается из базы налога на доходы корпораций (обычно с некоторыми ограничениями), а налогом облагается только та часть дохода от инвестиций, которая остается собственникам. Налог может дополняться (и часто дополняется) другими видами налогов, которыми облагаются доходы собственников корпораций. Так, при выплате дивидендов обычно взимается налог на дивиденды (в этом случае могут использоваться разные формы интеграции налогов на доходы корпораций и доходы физических лиц), а при реализации акций предприятий взимается налог на прирост капитальной стоимости активов. Точная оценка дохода собственников предприятий при обложении налогом на доходы корпораций затруднительна, особенно оценка издержек, понесенных для получения доходов. Для некоторых видов издержек применяется оценка, которая может довольно сильно отличаться от величины экономических издержек, которую на практике определить для отдельного предприятия с разумными затратами невозможно. В некоторых случаях такие оценки осуществляются по строго формальным правилам, но в других закон устанавливает общие принципы, руководствуясь которыми оценку осуществляет предприятие, а налоговые органы контролируют корректность сделанных оценок. Это может приводить и

1 Там же.

приводит на практике к различным формам уклонения от налогообложения и к спорам с налоговыми органами, увеличивая издержки, связанные с исполнением налогового законодательства и его администрированием. Некоторые из перечисленных особенностей частично проявляются в других налогах. Например, налог на добавленную стоимость по своей экономической сути является налогом на потребление, хотя взимается обычно с производителей и продавцов. Сложность учета налоговой базы, в частности издержек, характерна для подоходного налога, когда его взимают с индивидуальных предпринимателей или физических лиц, получающих доход от партнерств (товариществ). Оценка стоимости имущества для целей налогообложения также может быть далека от фактической рыночной стоимости такого имущества. Однако совокупность всех этих свойств делает налог на доходы корпораций особенно сложным и оценку его роли в экономике и налоговой системе неоднозначной.

Целесообразность налога на доходы корпораций в налоговой системе подвергается сомнению как некоторыми исследователями, так и рядом политиков. Налог на прибыль (налог на доходы корпораций), как правило, характеризуется низкими поступлениями в бюджет и высокими издержками соблюдения законодательства и администрирования. При этом налог на доходы корпораций не является нейтральным, т.е. его взимание сопровождается издержками общества, порожденными искажениями экономических решений. Еще одна причина для критики следует из того, что, в конечном счете, налоги платят не юридические, а физические лица. Корпорация является субъектом уголовного и гражданского права и обладает юридическими правами владения собственностью и заключения контрактов, но у нее есть собственники, которые создают ее с целью получения индивидуального дохода. Поэтому кажется логичным облагать доходы только на уровне индивидуумов. Отличие корпорации от некорпорации – в ограниченной ответственности владельцев первой по ее обязательствам. Почему именно особенности такой формы организации бизнеса¹ порождают проблемы, требующие для своего решения введения особого налога? Решению вопроса о том, каким должен быть налог на прибыль (налог на доходы корпораций), должен предшествовать вопрос о том, зачем он нужен, какие проблемы, возникающие в случае налогообложения на уровне индивидуумов исключительно, это позволяет решить.

1 В принципе, полные товарищества могут быть плательщиками налога, аналогичного налогу на доходы корпораций. В этом случае остаются в силе все последующие аргументы, кроме аргумента о наличии дополнительных выгод от ограниченной ответственности.

Рассмотрим наиболее существенные возможности, которые предоставляет взимание налога на прибыль.

Компании получают выгоду от функционирования общественного сектора в экономике (например, от уровня образования в обществе, а следовательно, и более высокой квалификации работников, или от уровня здравоохранения), от деятельности государственных институтов (например, инфорсмент контрактов), а также от созданной в обществе инфраструктуры (дороги, коммуникации). Развитие общественного сектора, инфраструктуры, обеспечение деятельности институтов требуют от общества издержек. Хотя в конечном счете выгоды достаются именно физическим лицам, но если они получены в результате функционирования предприятия, то и взимание компенсации за эти выгоды связано с предпринимательством.

Кроме того, предприятие, если оно не участвует в этих затратах, может использовать общественные блага в количестве, превышающем общественно оптимальное. Но при этом налоги, которые платит предприятие¹, вообще говоря, не соответствуют тем выгодам, которые оно получает². Соответствие полученных выгод и платы за них, обеспечивающее эффективное использование общественных благ, достигалось бы при установлении платы за услуги общественного сектора (user charges) с базой, зависящей от особенностей деятельности предприятия, но это сложно сделать по административным причинам. Однако если выгоды, получаемые от деятельности общественного сектора, пропорциональны полученному доходу, то обложение доходов предприятий (и в том числе корпораций) согласуется и с целью коррекции неэффективного использования указанных благ.

Важным преимуществом корпорации является также сама возможность ограниченной ответственности по обязательствам. «Ограниченная ответственность за возможность раздела собственности и переуступки долей этой собственности более чем компенсируют недостатки, связанные с налогообложением»³. Общество, предоставляющее эту возможность инвесторам, по-видимому, может потребовать долю в полученных от этих инвестиций доходах, причем при отсутствии двойного налогообложения

1 Аргумент, в принципе, относится к любому предпринимательству; при других формах организации бизнеса данная проблема решается на уровне налогообложения физических лиц.

2 См. Rosen H.S. Public Finance. 5th edition. Irwin/McGraw-Hill, 1998. P. 401; Mintz J. The Corporation Tax: A Survey, Fiscal Studies. 1995. Vol. 16. No. 4. P. 25.

3 Шарп У.Ф., Александер Г. Дж., Бейли Дж. В. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 1997. С. 339.

дивидендов эта доля не взимается. Возможно, при точном установлении денежного эквивалента такой выгоды было бы целесообразным двойное налогообложение дивидендов (которое и практикуется во многих странах, в частности в России), но неискажающим оно могло бы быть только при точном соответствии ставки дополнительного налога указанным годам, оценить которые не представляется возможным.

Принципиально важным является вопрос выбора между системой налогообложения доходов и системой налогообложения потребления. Выбор такого рода осуществляется в рамках политического процесса. На практике используется комбинация налогов на доходы и потребление. Многие страны применяют в налоговой системе налог на добавленную стоимость или налог с розничных продаж, которые являются налогами на потребление, одновременно с налогообложением доходов. Если общество предпочитает взимать налоги с полного дохода индивидуумов, то следует установить налогообложение всех составляющих этого дохода. Он складывается из дохода от труда и дохода от капитала. Доход от капитала может быть получен в виде дивидендов, процента и прироста стоимости капитала.

При обложении полного дохода особую сложность представляет определение для целей налогообложения размера прироста стоимости капитала. В принципе, индивидуумы могли бы декларировать изменение в рыночной стоимости активов и платить налог на годовой прирост их стоимости. Однако в этом случае возникает множество проблем. Например, рыночная стоимость таких активов, как акции корпораций, не имеет определенной величины за период. При использовании для целей налогообложения стоимости акций на конкретную дату мы получим зависимость налоговой базы от выбора используемой даты. Для некоторых активов потребовалась бы дорогостоящая оценка их стоимости. Можно также добавить, что текущую цену многих активов невозможно более или менее достоверно установить, пока сделки с ними заключаются между взаимосвязанными лицами. Более того, обложение прироста стоимости активов может вынуждать индивидуумов продавать свои активы для исполнения налоговых обязательств. Это делает затруднительным обложение налогом прироста капитальной стоимости по факту его возникновения. Поэтому практически повсеместно налогом облагается прирост капитальной стоимости активов при их реализации, а не ежегодно¹.

При режиме обложения только реализованных приростов капитала и отсутствии налогообложения доходов корпораций инвесторы могут от-

1 Mintz J. The Corporation Tax: A Survey, Fiscal Studies. Vol. 16. No. 4. 1995. P.25–34.

срочить уплату налога на доход в виде прироста капитала до тех пор, пока у них не возникнет потребность в деньгах для оплаты своих расходов. Часть дохода, оставленная корпорацией в виде нераспределенной прибыли и направленная на инвестиции, приведет к росту стоимости акций, и налог не будет уплачен, пока не будут проданы акции или выплачены дивиденды. Эффективная ставка налогообложения при этом заметно снижается. Следовательно, отсутствие налогообложения корпоративного дохода увеличивает возможность избежания налогообложения¹.

Это обстоятельство объясняет потребность в налогообложении нераспределенной прибыли корпораций.

В принципе при обложении дохода корпораций можно было бы вычитать из базы налога выплаченные дивиденды и облагать их на уровне акционеров. Это позволило бы ограничиться обложением на уровне корпорации нераспределенной прибыли, которая приводит к росту стоимости акций, то есть к росту дохода акционера, получающего в отсутствие такого обложения «отсрочку» уплаты налога в части этого дохода. Но вычет дивидендов может приводить к снижению объема налогов, собираемых от прямых иностранных инвестиций (разумеется, это зависит от характера международных соглашений об устранении двойного налогообложения и от ставки налога на дивиденды, если он взимается в стране – источнике дохода). Налог на доходы корпораций (включающий в налогооблагаемую базу дивиденды) может служить налогом на начисленный акционерам, в том числе иностранцам, доход, взимаемый у источника.

При налогообложении доходов корпорации (без вычета дивидендов из базы) корпорации платят налог на доход за акционеров. Для избежания (если это признается желательным) двойного налогообложения дивидендов и прироста капитала необходимо соответствующим образом корректировать уплату подоходного налога. Причины и методы устранения двойного налогообложения дивидендов рассматриваются далее – в §2.4 «Интеграция налогов на доход, налогообложение дивидендов, устранение двойного налогообложения».

Отметим, что из принципа обложения данным налогом доходов от собственности естественно следует вычитаемость выплачиваемых процентов из налоговой базы. Логичное для данного подхода правило приводит в результате к различию в доходах предприятия после налогообложения при разных источниках финансирования инвестиций. Поэтому выбор

1 Rosen H.S. Public Finance (5th edition). Irwin/McGraw-Hill, 1998. P. 401.

способа финансирования может быть результатом желания уменьшить налоговые обязательства. Этому вопросу посвящен §2.2.

Налог на корпорации может быть действенным методом обложения ренты, получаемой от невоспроизводимых факторов производства, таких как предпринимательская способность, земля и природные ресурсы¹. Обложение ренты, которая представляет собой доход факторов, превышающий нормальную прибыль, эффективно, поскольку не искажает инвестиционных и финансовых решений в бизнесе. В некоторых странах правительство является собственником земли; налог на ренту от использования земли в этом случае служит платежом роялти за право использования земли.

Рента измеряется как выручка за вычетом альтернативных (экономических) издержек производства. Сложность заключается в корректном определении экономических издержек, особенно издержек использования капитала. В отсутствие возможности с разумными издержками рассчитать величину ренты использование налога на доходы корпораций является решением, близким ко второму наилучшему². В переходных экономиках, в российской в частности, существуют значительные сложности с формированием доходной части бюджета, особенно на начальном этапе перехода к рынку.

Кризис системы, предшествующий, как правило, началу перехода к рынку, структурная перестройка во всех областях деятельности, отсутствие у большинства населения адекватной реакции на меняющиеся экономические условия или навыков поведения в новой экономической среде являются в краткосрочном периоде причинами снижения реальных доходов большинства населения и, следовательно, причинами снижения доходов бюджета. Следует отметить, что фактическая продолжительность

1 Mintz J. The Corporation Tax: A Survey, Fiscal Studies. 1995. Vol. 16. No. 4. P. 35; Kay J. Tax Policy: A Survey // The Economic Journal. March 1990. P.28.

2 Согласно результату, полученному в работе R. Lipsey, K. Lancaster «The General Theory of Second Best» (The Review of Economic Studies. Vol. 24. No 1. 1956–1957. P. 11–32), если некоторое ограничение делает невозможным выполнение в модели общего равновесия одного из условий Парето-эффективности, то выполнение других условий Парето-эффективности перестает быть необходимым для достижения общественно оптимального размещения. Однако вопрос выбора второго наилучшего при определении ставок налога не является простым: в работе Фельдштейна «The Second Best Theory of Differential Capital Taxation» (NBER, Working Paper No 1781. 1985) показано, что при определенных допущениях целесообразно установление различных ставок для разных видов капитала. Однако в модели не учтены издержки взимания и уплаты такого налога. Учет издержек может существенно изменить результат.

такого периода может варьировать в зависимости от институциональных аспектов, темпов снижения инфляции и эффективности проводимой правительством политики макроэкономической стабилизации. Кроме того, формирующаяся и многократно изменяющаяся в процессе формирования налоговая система требует адаптации к новым правилам как налоговых органов, так и налогоплательщиков, что также порождает проблемы со взысканием налогов. Значительные масштабы распространения наличных расчетов облегчают уклонение от налогообложения, которое в переходной экономике может иметь широкое распространение (а в России в течение довольно продолжительного периода имело угрожающий характер). В этих условиях, кроме теоретических причин введения того или иного налога, большое значение приобретает его собираемость. При довольно высоких издержках определения и взыскания налога на прибыль, он имеет ряд преимуществ как источник налоговых доходов. Количество предприятий значительно меньше, чем число индивидуумов-налогоплательщиков, отношения предприятий между собой документально оформляются, поэтому контроль над правильностью исчисления налогов и их уплаты проще, чем в случае налогообложения физических лиц. Предприятия располагают имуществом, на которое может быть наложено взыскание, а подавляющее большинство населения не унаследовало от командной экономики ничего, кроме единственного и часто бедного жилья. Отметим также, что любые реформы приводят к перераспределению активов и доходов, у части населения возникает возможность присвоения так называемой «переходной ренты», налогообложение которой также может быть затруднено на уровне физических лиц. Налогообложение лиц с высокими доходами является проблемой в силу значительных масштабов уклонения от уплаты налогов, распространения коррупции, неразвитости законодательства.

При этом важно отметить, что в переходных экономиках должна быть большая база налога на прибыль организаций, чем в развитых. Причиной этого является структура производства в экономиках командного типа, для которых был характерен экстенсивный путь развития. При этих обстоятельствах в экономике накоплено значительное количество долгоживущего необратимого капитала, причем текущие издержки использования этого капитала невелики, и, кроме того, заработная плата в переходный период мала. Поэтому существуют объективные причины для возникновения высокой доходности производства.

Налог на прибыль в этих условиях позволяет повысить налоговые поступления в бюджет, и его отмена являлась бы нерациональной.

Еще одним – в дополнение к вышесказанному – аргументом в пользу налогообложения прибыли могут служить соображения диверсификации налоговой системы. В то время как налоговая система, включающая большое число налогов, не удовлетворяет соображениям простоты и прозрачности, ограничение числа налогов одним или двумя снижает стабильность налоговых поступлений и упрощает уклонение от налогообложения.

§1.2. Налог на прибыль и поведение экономических агентов

Как видно из предыдущего раздела, налог на прибыль (на доходы корпораций) является важной частью налоговой системы, и его отсутствие (в условиях принятых в настоящее время налоговых систем) привело бы к нарушению принципов справедливости (горизонтальной и вертикальной). Кроме того, налог служит коррекции искажений, которые возникали бы в его отсутствие (различия в налогообложении разных видов доходов, которые с разумными издержками невозможно устранить при налогообложении только на уровне физических лиц, приводили бы к изменению выбора налогоплательщика), но в то же время этот налог сам является источником некоторых искажений. Это связано с тем, что правила налога на прибыль также не обеспечивают одинакового налогообложения при разных вариантах выбора налогоплательщиков и соответственно влияют на выбор. Искажающие эффекты отдельных положений налога и способы их уменьшения будут рассмотрены более подробно в параграфах второй главы, посвященных отдельным актуальным проблемам налогообложения прибыли.

Основное отличие данного налога от других в том, что при обложении им доходов юридических лиц он является по своей сути частью системы подоходного налогообложения, способом взимания начисленных доходов до того, как они распределены конечным получателям и определена величина дохода отдельных получателей. Налог, таким образом, влияет на решения всех лиц, включенных в процесс производства и распределения доходов. Он воздействует на выбор направления инвестирования конечных инвесторов (включая страну инвестирования) – как собственников капитала фирмы, так и кредиторов. Он влияет на выбор менеджеров предприятия относительно объема выпуска продукции, инвестиций, количества и условий найма работников. Он влияет также на заработную плату, а значит, на выбор работников через рынок труда, и на цены конеч-

ной продукции. Сфера действия налога включает практически все группы населения.

Это делает анализ последствий налогообложения прибыли затруднительным, поскольку изолированное рассмотрение каждого из эффектов может приводить к ошибкам в выводах, а анализ общего равновесия сильно зависит от характера принимаемых допущений. Дискуссии, посвященные роли и последствиям налогообложения доходов корпораций, различиям в результатах эмпирических исследований, служат тому убедительным свидетельством.

Сфера действия налога на прибыль, рассматриваемого как налог на доход от капитала, получаемого посредством владения акциями корпораций, рассматривалась в рамках моделей общего равновесия, идея которых восходит к модели А. Харбергера¹, опубликованной в 1962 г. Модель Харбергера предполагает изоляцию эффектов налогообложения за счет допущения экзогенно заданных номинального дохода, совокупных объемов труда и капитала и сохранения структуры расходов правительством полученных налоговых доходов такой же, как была бы у потребителей в отсутствие налогообложения. Модель предполагает совершенную конкуренцию с постоянной отдачей от масштаба, что обеспечивает обложение дохода капитала, равного альтернативным издержкам его использования, и отсутствие экономической прибыли.

Модель 1962 г. построена для автаркии. В ней рассматриваются два сектора – корпоративный и некорпоративный (облагаемый и необлагаемый), предполагается совершенная мобильность капитала и труда между секторами. Бремя налога в зависимости от характера производственных функций и предпочтений потребителей распределяется между собственниками капитала предприятий (в том числе и в некорпоративном, т.е. необлагаемом секторе), работниками и потребителями. За счет перемещения капитала в некорпоративный сектор под воздействием снижения посленалоговой доходности капитала корпоративного сектора его собственники также несут налоговое бремя в форме сокращения доходности капитала по сравнению с доходностью в отсутствие налогообложения.

Налог приводит к повышению цен на продукцию корпоративного сектора и к снижению цен на продукцию некорпоративного сектора. Изменение относительных цен капитала и труда, а также потребительских товаров, произведенных в разных секторах, приводит к иному раз-

¹ Harberger A.C. The incidence of the corporation income tax // *Journal of Political Economy*. 70 (3). 1962. P. 215–240.

мещению, нежели в отсутствие налогообложения. Искажения, порожденные налогом, приводят к чистым потерям благосостояния. Однако распределение доходов может быть и в пользу некоторых групп населения. Скажем, собственники только труда могут даже выиграть от введения налога, если бремя налога на них перемещается незначительно и в их структуре потребления преобладают товары некорпоративного сектора.

Иная ситуация складывается, если рассматривать открытую экономику. Исследованию вопроса был посвящен ряд моделей, в частности, модели А. Харбергера¹ (1995 г.) и работы Дж. Гравель и К. Стеммерса².

В случае открытой экономики предпосылка экзогенной заданности запаса капитала становится неверной, кроме того, возникает влияние цен мировых рынков на цены торгуемых товаров и доходность капитала.

В крайнем случае малой открытой экономики (например, в одной из моделей Харбергера 1995 г.) цены торгуемых товаров и доходность капитала полностью определяются мировыми рынками (экзогенны в модели). Модель малой открытой экономики подразделяет производство на четыре сектора: торгуемый корпоративный, торгуемый некорпоративный, неторгуемый корпоративный, неторгуемый некорпоративный. К рассмотренным в модели автаркии факторам (труд и капитал) добавляется еще земля. Кроме того, в данной упрощенной модели предполагается сохранение капиталовооруженности после введения налога.

Влияние налога на доходы корпораций в этом случае существенно отличается от случая автаркии. Налог прежде всего снижает заработную плату, увеличивает ренту, а цену продукции в неторгуемых секторах меняет в зависимости от соотношения капиталовооруженности в этих секторах и в корпоративном секторе торгуемых товаров.

В модели большой открытой экономики цены торгуемых товаров и доходность капитала уже не определяются экзогенно, поскольку влияние большой открытой экономики на эти цены велико. Но влияние на заработную плату налога на доходы капитала остается значительным.

Отметим, что эти выводы в существенной мере определяются допу-

1 Harberger A.C. The ABCs of Corporation Tax Incidence: Insights into the Open-Economy Case // Tax Policy and Economic Growth. Washington, D.C.: American Council for Capital Formation Center for Policy Research. 1995. P. 51–73.

2 См., например^ Jane Gravelle, Kent Smetters. Who Bears the Burden of the Corporate Tax in The Open Economy? NBER Working Paper No. 8280. Issued in May 2001; Gravelle J.G., Kent A. Smetters. 2006. "Does the Open Economy Assumption really mean that Labor bears the Burden of a Capital Income Tax?" // Advances in Economic Analysis and Policy, Vol. 6(1): P. 1548–1548.

щением совершенной мобильности капитала, а также мобильности труда между секторами и заданностью (немобильностью) труда в экономике в целом.

Некоторые из этих сильных допущений ослаблены в моделях, построенных Дж. Гравель, и соответственно получены отличающиеся выводы, а именно увеличение налогового бремени капитала при ограничении мобильности между секторами.

Однако для нас важно, что в малой открытой экономике налоговое бремя перемещается на труд в большей мере, чем в модели автаркии. Это связано с большей гибкостью капитала по сравнению с трудом. Гибкость проявляется в том, что капитал при прочих равных условиях перемещается в необлагаемые (или облагаемые по низким ставкам) сектора или экономики. Это порождает снижение производства в облагаемом секторе, увеличение в необлагаемом (облагаемом по низким ставкам), изменение относительных цен.

Модель автаркии можно интерпретировать как модель для всего мира в целом. Поскольку налог на доходы корпораций применяется в большинстве стран, снижение налога в одной из стран при прочих равных в соответствии с моделью должно привести к росту инвестиций и заработной платы.

Однако следует принимать во внимание, что многие страны применяют налогообложение доходов, полученных в других странах, при этом обычно международные соглашения об устранении двойного налогообложения предусматривают зачет налогов, уплаченных в другой стране. Иногда к зачету принимаются только взимаемые у источника налоги на дивиденды и проценты, но в некоторых случаях зачету подлежат и налоги, уплаченные на корпоративном уровне. Освобождение от налогов (или значительное их снижение) может при таких обстоятельствах приводить к тому, что налоги для зарубежных инвесторов не станут меньше, просто большая их часть поступит в бюджет другого государства. Разумеется, для инвесторов-резидентов, если не применяется интеграция налогообложения доходов юридических и физических лиц, инвестиции в собственную страну при прочих равных станут более привлекательными, чем раньше по сравнению с инвестициями за рубеж.

Другое следствие из модели, что снижение налогового бремени на один из секторов (или отраслей) перемещается на других налогоплательщиков (в модели автаркии – прежде всего на других производителей, а в модели открытой экономики – в первую очередь на труд), одновременно

увеличивая объем инвестиций в льготлируемый сектор, также обусловлено предполагаемой мобильностью факторов. Кроме того, на практике возможно использование некоторых льгот не теми, кому они по замыслу предназначаются, и в таком случае вместо развития сектора с выгодой для всех можно получить массовое уклонение от налогообложения, сопровождающееся ростом издержек администрирования, исполнения законодательства, а также издержек, направленных на осуществление и сокрытие уклонения.

В данном разделе преимущественно будут рассматриваться вопросы выбора экономических агентов, влияющего на инвестиции и источники их финансирования, объем выпуска продукции, т.е. вопросы, связанные непосредственно с функционированием предприятия, облагаемого налогом на доходы корпораций (налогом на прибыль).

Воздействие налогов на инвестиционное поведение фирм принято рассматривать в рамках неоклассической модели конкурентной фирмы.

Обычной является предпосылка, что фирма максимизирует свою стоимость, которая равна приведенному значению потока наличности за вычетом долга, т.е. приведенному значению ожидаемой прибыли. Поэтому фирма выбирает желаемый запас капитала с учетом своих ожиданий относительно будущих значений экономических переменных (например, цены ресурсов и готовой продукции) и налогового режима (ставки налогов, нормы амортизации и т.д.). Фирма инвестирует в капитал, пока стоимость предельного продукта (за вычетом издержек приспособления) не будет равна издержкам использования капитала.

На инвестиционные решения может влиять способ определения амортизации. Если налоговая амортизация совпадает с экономической, инвестиции финансируются из заемных средств и норма дисконтирования равна ставке процента, то налог на доход корпораций (при условии, что все прочие издержки точно учитываются и полностью вычитаются из налоговой базы) не искажает траекторию инвестирования фирмы. Но перечисленные условия не являются правилом (точнее, они практически никогда не выполнены). Даже если бы удалось добиться совпадения налоговой и экономической амортизации, нейтральность налога в отношении инвестиций не обеспечивалась бы для многих инвестиционных решений. Фирмы имеют разные возможности доступа к финансовым рынкам, и издержки финансирования инвестиций могут существенно различаться в зависимости от того, использование какого способа финансирования преобладает. Кроме того, искажающее воздействие оказывает инфляция,

и этот вид искажения можно существенно уменьшить, индексируя баланс при налоговом учете, но это требует значительных издержек, связанных с исполнением налогового законодательства.

Экономические издержки использования капитала складываются из экономической амортизации, риска и издержек финансирования, скорректированных на налоги.

Налогообложение является нейтральным к инвестиционным решениям, если один и тот же инвестиционный проект принимается или отвергается как при наличии налогообложения, так и в его отсутствие. Приносящая нулевую экономическую прибыль инвестиция является предельной. Если инвестиция является предельной как при налогообложении, так и в его отсутствие, то налогообложение удовлетворяет условию нейтральности. Обеспечив вычет экономических издержек из налоговой базы, получим не искажающее инвестиции налогообложение. Достаточно также, чтобы такой вычет реализовывался для предельной инвестиции. Практическое осуществление такого налогообложения в рамках налога на доходы корпораций затруднительно. Инвестиционные решения искажаются и за счет несовершенного учета экономической амортизации, рисков, инфляции. Если предельная инвестиция финансируется из собственных средств, то отсутствие вычета альтернативных издержек финансирования также искажает инвестиционные решения. Нередко эти искажения пытаются компенсировать установлением заведомо более высоких норм налоговой амортизации по сравнению с оценками экономической амортизации.

Но нейтральность налогообложения не всегда является целью правительства, и, во всяком случае, она не является единственной целью. Обычно правительства предпочитают влиять на инвестиционное поведение, предоставляя специальные вычеты или скидки, например, право применения ускоренной амортизации для производственных инвестиций, налоговые кредиты для инвестиций в оборудование и пониженные налоговые ставки для некоторых отраслей промышленности.

Эконометрические исследования влияния налогов на инвестиционные решения не дают определенного ответа на вопрос о степени такого влияния.

Сложности, которые возникают при попытках моделирования, включают как нехватку фактических данных, так и неизбежные упрощения, необходимые для перехода от теоретических моделей к тестируемым.

Однако некоторые вопросы, связанные с последствиями выбора налогоплательщиков под воздействием налоговых систем, исследованы теоре-

тически и подтверждаются эмпирическими наблюдениями. Выявленные последствия особенностей налогообложения доходов корпораций в тех случаях, когда эти последствия рассматриваются как неблагоприятные, приводят к поиску различных правил, принимающих во внимание особенности получения некоторых видов доходов и осуществления определенных расходов, а также их учета.

Выбор объема инвестиций имеет важное значение для экономического роста. Увеличение запаса капитала приводит к повышению предельной производительности труда, совокупного объема выпуска. Однако существенную роль играют и качество инвестиций, и их распределение между разными отраслями, предприятиями и проектами. Важной является проблема различий в налогообложении разных видов инвестиций, инвестиций, финансируемых из разных источников (при налогообложении доходов корпораций эффективные ставки налогообложения различаются в зависимости от источника финансирования), а также различий в налогообложении доходов, полученных индивидуумами из разных источников и облагаемых разными налогами. Экономические агенты склонны при прочих равных выбирать такие формы получения доходов, которые приводят к меньшим налоговым обязательствам, и выбор, сделанный под влиянием различий в эффективных налоговых ставках, приводит к искажениям, в том числе и в реальных инвестиционных решениях.

В связи с этим важными являются вопросы недостаточной капитализации и правил, которые могли бы препятствовать ее возникновению или уменьшать стимулы к выбору долгового финансирования под воздействием налогообложения, а также двойного налогообложения дивидендов, изменяющего эффективную налоговую ставку и выбор дивидендной политики.

Рыночная оценка фирмы, как следует из теоремы Модильяни-Миллера¹, не зависит от способа ее финансирования лишь при совершенных рынках и отсутствии искажающего налогообложения. Однако при условии, что ставка налогообложения прироста капитальной стоимости активов ниже, чем ставка, по которой облагаются выплаченные дивиденды, выгоднее осуществлять перемещение средств домохозяйствам, выкупая акции, чем выплачивая дивиденды². При этом выигрыш получают и те акционеры,

1 Modigliani F., Miller M.H. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment // Amer. Econ. Rev. 1958. June; Milton H., Raviv A. The Theory of Capital Structure // Journal of Finance. 1991. Vol. 46. No. 1. P. 297–355.

2 Этот вопрос, в частности, затронут в работе Стиглица (Stiglitz. Taxation, Corporate Financial Policy and the Cost of Capital. 1973. P. 10).

которые предпочли продать акции, и те, кто остался держателем акций фирмы, – рыночная стоимость каждой из оставшихся акций в этом случае возрастает. Следует отметить, что даже при равных номинальных ставках налогообложения дивидендов и прироста капитальной стоимости активов эффективная ставка обложения прироста капитальной стоимости ниже, поскольку прирост капитальной стоимости облагается в момент реализации, а не на начисленной основе. Также фирма может быть заинтересована в заимствовании и выкупе акций за счет займа при полной вычитаемости процента. В силу изложенного в объяснении нуждается не удержание фирмой нераспределенной прибыли, а то обстоятельство, что фирма вообще платит дивиденды при более льготном режиме налогообложения прироста капитальной стоимости активов (так называемый «парадокс дивидендов»¹). Одним из возможных объяснений служит то обстоятельство, что в условиях асимметричной информации выплата дивидендов может служить сигналом финансового благополучия фирмы. Это объяснение не всем кажется убедительным – выплата значительных сумм в виде дополнительных налоговых платежей только ради сигнала в условиях, когда существуют иные способы для потенциальных инвесторов получить информацию о состоянии фирмы, трудно назвать рациональным. Другим возможным объяснением является различие предельных налоговых ставок у разных инвесторов, вплоть до освобождения от налога на дивиденды (как в случае пенсионных фондов в некоторых законодательствах)².

В тех случаях, когда фирма выбирает долговое финансирование новых инвестиций или при финансовой реструктуризации с использованием задолженности возрастает вероятность банкротства фирмы³. В этом смысле можно сказать, что налоговая система, стимулирующая долговое финансирование, порождает в качестве последствия рост банкротств.

Решение об инвестировании связано с риском. Существует неопределенность в отношении будущих доходов, инфляции, налоговых условий в будущие периоды. Кроме того, при наличии возможности банкротства облигации фирмы являются рискованым активом, и риск зависит от сум-

1 Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора. М.: Изд-во Московского государственного ун-та и – ИНФРА-М, 1997. С. 544–545; Rosen H.S. Public Finance. 5th edition. Irwin/McGraw-Hill, 1998. P. 413–414.

2 Различия налоговых ставок присутствует при прогрессивной системе налогообложения, когда дивиденды учитываются в составе совокупного налогооблагаемого дохода. В наибольшей степени оно проявляется при двойном налогообложении дивидендов.

3 Rosen H.S. Public Finance. 5th edition. Irwin/McGraw-Hill, 1998. P. 415.

мы эмиссии. Налоги влияют на восприятие инвесторами риска, так что важно определить степень воздействия налогов на оценку рискованных инвестиций.

В связи с инвестициями можно выделить следующие виды взаимосвязанных рисков¹:

- риск дохода, который связан с неопределенностью относительно будущего дохода;
- капитальный риск, который возникает в результате неопределенности относительно будущей экономической амортизации (неопределенного физического и морального износа, возможности преждевременного выхода из строя капитальных активов при неопределенных будущих издержках, замены преждевременно изношенного капитала);
- финансовый риск, который возникает в результате неопределенности относительно будущих расходов на проценты по займам. Финансовые облигации, имеющиеся у инвесторов, могут быть рисковыми, так как фирмы могут оказаться неспособными выплатить основной долг и проценты по ссудам. Инвесторы, следовательно, требуют более высокой ставки процента по облигациям, принимая во внимание риск невыплаты ссуд и процента и любых связанных с банкротством издержек;
- риск инфляции. Является результатом неопределенности относительно будущих темпов инфляции, которые определяют будущий доход и стоимость замены активов;
- риск, связанный с необратимостью. Поскольку капитал может быть необратимым (однажды введенный в эксплуатацию, он уже не может использоваться для других целей), неопределенность увеличивается для тех инвесторов, для которых существенно время реализации проекта (которые не могут отложить инвестиции до получения дополнительной информации относительно их прибыльности);
- политический риск. Является результатом неопределенности государственной политики, например, налоговых ставок, возможности национализации.

Важным аспектом налоговой политики при рассмотрении риска является вопрос о том, какой порядок установлен для понесенных убытков (полная или неполная вычитаемость убытков)². В работах Аткинсона, Стиглица и Майлса показано, что доля рискованных активов в портфеле не склонного к риску инвестора растет с ростом налога на доход при условии,

1 Mintz J. The Corporation Tax: A Survey, Fiscal Studies. 1995. Vol. 16. No. 4. P. 56.

2 Подробнее об этом см. §2.2 настоящей работы.

что налог предусматривает полную вычитаемость убытков при нулевой отдаче безрискового актива. В случае когда отдача безрискового актива ненулевая, результат зависит от эластичности спроса на рисковый актив по богатству. А именно если эластичность спроса на рисковый актив по богатству отрицательна, то рост налога увеличивает уровень спроса на рисковый актив, и, наоборот, уменьшает – при положительной эластичности¹.

Налоговая система с неполной вычитаемостью убытков, может существенно увеличивать издержки риска, связанного с инвестированием. В этом случае дестимулируются рисковые инвестиции².

Повышенные риски характерны для инновационных решений. Поэтому устранение дестимулирующих рисковые инвестиции положений налогового законодательства или коррекция их в том случае, когда полное устранение невозможно, способствует развитию экономики.

Налог на прибыль рассчитывается по довольно сложным правилам и применяется к доходам, возникающим при широком разнообразии как решений реального характера (инвестиции в реальные активы, наем рабочей силы, приобретение материалов, решение об объеме запасов), так и финансовых решений.

Такой налог в силу сложности контроля создает возможность для уклонения от налогообложения и трудности при контроле правильности его начисления и уплаты.

Некоторые правила крайне трудно сделать полностью определенными. Например, расходы, которые осуществляются для целей производства и реализации продукции, следует вычитать из налоговой базы, если мы добиваемся уменьшения искажающих эффектов. Но предприятия могут осуществлять некоторые расходы, маскируя их под производственные, в интересах личного потребления работников фирмы (чаще это бывает в интересах менеджмента). Если такие расходы принимаются к вычету из налоговой базы, налог на выгоду указанных работников не будет взиматься. Это не соответствует принципам горизонтальной и вертикальной справедливости. Но не только. Если некоторые виды расходов легче маскируются под производственные и уходят от налогообложения, то сама деятельность по осуществлению соответствующих работ и услуг получает преимущество, что искажает относительные цены. Чтобы избежать

1 См.: Atkinson A., Stiglitz J. Lectures on Public Economics. McGraw-Hill, 1980. P. 147–150; Myles G.D. Public Economics, Oxford University press, 1995. P. 216–217

2 См. Atkinson A., Stiglitz J. Lectures on Public Economics. McGraw-Hill, 1980. P. 156–160.

этого или уменьшить нежелательные последствия? обычно вводят особые правила учета некоторых видов расходов. Правила могут заключаться в детализированном описании характера хозяйственных операций, учитываемых или не учитываемых при определении налоговой базы. Такие правила не могут учесть все потребности производства и являются несовершенными и при их применении могут возникать конфликты налогоплательщиков и налоговых органов, разрешаемые в суде, что сопряжено с издержками. При несовершенной налоговой системе издержки возрастают в связи с неопределенностью решений судов.

Альтернативным решением вопроса является введение ограничивающих нормативов, определяемых формально в зависимости от характеристик деятельности предприятия, которые трудно исказить. Можно сказать, что этот подход основан на вменении максимальных расходов определенного вида. Он тоже несет издержки, поскольку предприятия, для производственной деятельности которых расходы указанного вида необходимы в большем объеме, чем установленные ограничения, будут платить налог по большей эффективной ставке, что тоже искажает инвестиционные решения и изменяет относительные цены с сопутствующими потерями общества.

Возможно также сочетание подходов. Формально могут быть определены нормативы, при выполнении которых к налогоплательщику нет претензий («налоговая гавань»), а при их превышении принятие расходов все же возможно, но если у налоговых органов возникают претензии, налогоплательщик должен обосновать корректность расходов. Несогласие сторон приводит к обращению в суд.

Можно сказать, что чем больше формализация ограничений, тем больше издержки искажения, а при меньшей формализации больше издержки, связанные с возможным уклонением и неопределенностью результата. Степень формализации, минимизирующая сумму таких издержек при прочих равных, была бы оптимальной. Но расчеты такого рода могут быть осуществлены только с очень большой погрешностью. Обычно выбор делается на основе прошлого опыта как данной страны, так и зарубежных стран, а также с учетом интересов разных сторон в рамках политического процесса.

Часть рассматриваемых ниже проблем российского подхода к налогообложению прибыли связана именно с такими сложностями.

Кроме того, формальные правила и нормативы могут применяться в тех случаях, когда доходы или расходы трудно корректно определить.

Например, затруднителен расчет экономической амортизации актива, правила и нормы амортизации чаще устанавливаются законами или другими нормативными актами для разных видов активов. Если налогоплательщику и предоставляется выбор, то обычно он минимален. Это значит, что, устанавливая единые для всех налогоплательщиков правила, следует соотносить с возможными потерями доходов бюджета и потери от возможной аллокационной неэффективности.

Описанные выше подходы, сопряженные с издержками, редко могут быть выбраны идеальным для экономики способом. Как отмечалось выше, необходимо минимизировать сумму издержек разного рода, но эти издержки зависят от разных обстоятельств. Они могут зависеть от уровня развития институтов, от структуры производства в экономике, от открытости экономики, от того, какие правила приняты в зарубежных странах, являющихся основными торговыми партнерами.

Это значит, что время от времени может возникать необходимость изменения такого рода правил, поскольку издержки, связанные с действующими правилами, становятся высокими. Кроме того, возможны ошибки и правила, принятые без учета всех влияющих обстоятельств или под влиянием сильных лоббирующих групп, также изменяются или отменяются при осознании ошибочности решения.

Более детально основания для принятия тех или иных положений налогообложения прибыли и опыт применения разных подходов будут рассмотрены в разделах, посвященных конкретным актуальным проблемам.

Глава 2. Актуальные для России проблемы налогообложения доходов организаций, их теоретический анализ и опыт решения за рубежом

Выше уже отмечались сложность налогообложения доходов корпораций и обилие вопросов, возникающих в связи с различными положениями законов о налогообложении корпораций. Часть этих вопросов являются особенно важными в настоящее время при рассмотрении налога на прибыль в России. Во-первых, некоторые правила, действующие в российском налоговом законодательстве, существенно отличаются от принятых в развитых странах. Такое положение может быть оправданным, например, поскольку уровень развития институтов не позволяет применить с разумными издержками правила, хорошо себя зарекомендовавшие в мировой практике. Кроме того, некоторых положений, усложняющих законы о налогообложении доходов корпораций в других странах, удалось избежать при принятии главы о налогообложении прибыли за счет отмены льгот в обмен на снижение ставки налога. Но в некоторых случаях применяемые в России правила, отличные от зарубежного опыта, являются результатом неисправленных ошибок, решений, принятых под воздействием групп с особыми интересами, или выбора, сознательно сделанного в период начала реформ с учетом особенностей этого периода. Часть таких правил заслуживают серьезного обсуждения. Они могут тормозить определенные виды инвестиций, создавать возможность уклонения от налогообложения, увеличивать издержки исполнения налогового законодательства и его администрирования, не соответствовать принципам горизонтальной и вертикальной справедливости и принципу получаемых выгод. Часть таких положений целесообразно изменить. Кроме того, в течение всего

времени существования налога постоянно поступают предложения об изменении действующих правил. Эти предложения в одних случаях являются следствием несовершенства действующего закона или ценными идеями, направленными на его улучшение, а в других – продиктованы стремлением групп предпринимателей добиться преимуществ для своей деятельности. Анализ отдельных положений закона, расходящихся с мировой практикой или вызывающих возражения, обзор рассмотренных в литературе или использованных в разных странах вариантов выбора могут помочь принять решения, лучшие для данного момента по соотношению выгод и издержек.

§2.1. Стимулы к инвестициям и льготы

При рассмотрении принятой редакции главы 25 Налогового кодекса «Налог на прибыль организаций» особо важным является анализ тех ее положений, которые могут иметь существенное влияние на решения предприятий об инвестициях, на выбор ими способа финансирования и на доступность средств финансирования инвестиций.

Правила, поощряющие инвестиционную активность, нередко носят характер льгот. Например, в ряде стран, особенно развивающихся, применяются льготы для прямых иностранных инвестиций в расчете на ускорение экономического роста. Нередкими являются льготы для малого бизнеса, направленные на увеличение инвестиционной активности вновь создающихся предприятий, на уменьшение барьеров вхождения в рынок, на снижение диспропорций в зависящих от масштаба деятельности издержках, связанных с исполнением налогового законодательства. Бывают также льготы для определенных видов деятельности. Иногда формально называемые льготами правила фактически могут быть направлены на устранение существующих при их отсутствии искажений или нарушений принципов справедливости. В некоторых случаях льготы производителям могут перемещаться на потребителя (если эластичность спроса на производимый продукт мала, а рынок конкурентный). Но чаще льготы возникают в результате лоббирования группами с особыми интересами преимуществ для деятельности, осуществляемой членами группы.

В некоторых случаях правила, стимулирующие инвестиции, распространяются на всех налогоплательщиков, все виды деятельности и все виды инвестиций. Например, высокие нормы вычета амортизации из налоговой базы распространяются обычно на всех налогоплательщиков. То же

относится и к инвестиционным налоговым кредитам разного рода. Однако и в этом случае они могут носить отчасти характер льгот, поскольку их применение создает преимущества для использования одних факторов производства перед другими, а также может стимулировать в большей степени долгоживущие активы по сравнению с короткоживущими или наоборот.

Иногда льготы не связаны напрямую с инвестиционной деятельностью и могут носить характер социальный (например, разрешение уменьшать налоговую базу на некоторые виды благотворительных пожертвований или льготы для определенных видов страхования работников).

Классификация стимулов, применяемых в развивающихся странах, а также эффективность их применения рассмотрены, например, в работе R. Boadway, A. Shah¹.

Нередко воздействие совокупности льгот и стимулов анализируют с помощью расчета предельных эффективных налоговых ставок. Предельные эффективные ставки рассчитывают для гипотетического предельного инвестиционного проекта в предположении долгосрочного равновесия в экономике. При расчете ставок делается ряд сильных допущений относительно как источников финансирования и их доступности, так и возможности применения тех или иных положений законодательства (в частности, предполагается симметричность налогообложения к прибылям и убыткам). Для расчета ставок необходимо определить требуемую доходность инвестора (взвешенную по источникам финансирования), нормы экономической и налоговой амортизации для одних и тех же групп активов и некоторую другую информацию (в зависимости от конкретной постановки задачи). Расчеты экономической амортизации для России в постсоветский период не производились. Такие расчеты сложны и требуют сбора информации, связанного с определенными условиями (например, наличие вторичных рынков активов для одной из методик расчета) и с высокими затратами. Поэтому во многих случаях при анализе предельных эффективных налоговых ставок опираются на оценки, выполненные в США. Классификация активов для начисления амортизации в России не совпадает с классификацией, применявшейся в США для расчета экономической амортизации. Знание запаса амортизируемых активов по разным группам могло бы позволить рассчитать средневзвешенные нормы амортизации, но такие данные отсутствуют, и установить соответствие между налоговыми и экономическими нормами амортизации затрудни-

¹ Boadway R., Shah A. How Tax Incentives Affect Decisions to Invest in Developing Countries // The World Bank. Nov. 1992. WPS 1011.

тельно. Поэтому любые расчеты могут быть выполнены только для условных амортизируемых активов с очень сильными допущениями.

В данном параграфе мы в основном сосредоточимся на льготах, связанных с инвестиционной деятельностью. Однако акцент будет сделан не на расчете предельных эффективных налоговых ставок, исследующих стимулирующий характер налога в целом, а на изучении последствий отдельных положений налогового законодательства.

Из вышесказанного видно, что различие льгот и инвестиционных стимулов, характерное для российских публикаций, с экономической точки зрения нередко имеет искусственный характер. Анализ и тех, и других в общих чертах должен быть схожим. Он требует рассмотрения целей, для которых вводится исследуемая мера, выгод от достижения этих целей и издержек, связанных с ее применением. Нередко такой анализ очень сложен и требует значительного объема информации.

Помимо прямых издержек, льготы вызывают увеличение возможностей легального уклонения от налогообложения, усложняют налоговые проверки и снижают вероятность выявления нелегального уклонения, которое, в свою очередь, может увеличивать коррупцию (это относится ко всем льготам, а не только к связанным с инвестициями).

Поэтому следовало бы вводить льготы с особой осторожностью – только в случае значительных потенциальных выгод, существенно превышающих порожденные льготами издержки.

Как уже отмечалось, различного рода налоговые меры, направленные на стимулирование инвестиций, применялись и применяются как в развитых индустриальных странах, так и в развивающихся и в переходных экономиках. Однако даже сторонники предоставления налоговых льгот согласны с тем, что в вопросе привлечения инвестиций гораздо большее значение, чем эффективные налоговые ставки, имеют политическая и экономическая стабильность и институциональные проблемы, в частности проблема информента прав собственности. Опыт различных стран также показывает, что применение одних только налоговых мер не приводит к существенным успехам в привлечении инвестиций. В тех странах, которые добивались экономического роста, используя при этом налоговые стимулы, не наблюдалось выраженных политических, экономических и административных проблем. При этом многие страны применяли инвестиционные льготы без заметного успеха в привлечении инвестиций. В то же время в некоторых странах – например, в Чили и Эстонии – на-

блюдался бурный экономический рост, хотя налоговые стимулы не применялись¹.

Как в экономическом сообществе, так в среде предпринимателей сложилось четкое понимание того, что после снижения политических рисков в российской экономике одним из основных обстоятельств, препятствующих решению проблемы финансирования инвестиций, стал так называемый кризис доверия российским предприятиям со стороны потенциальных инвесторов – как отечественных, так и иностранных². В условиях, когда законодательство не создает препятствий для вывода прибыли с предприятия в интересах узкой группы крупных акционеров и представляющего их интересы менеджмента, вероятность получить миноритарными акционерами доход в виде либо достаточных дивидендов, либо прироста стоимости акций становится пренебрежимо малой. Данное утверждение не означает, что все предприятия стремятся к выводу прибыли и обману миноритарных акционеров. Оно лишь означает, что потенциальные держатели небольших или диверсифицированных пакетов акций не могут заранее определить намерения крупных владельцев конкретного предприятия и оценивают среднюю вероятность в целом по экономике того, что их вложения не принесут дохода, исходя из того, что защита их интересов затруднена.

Аналогичным образом обстоит дело и с потенциальными держателями облигаций предприятия. В этом случае большее значение, чем вывод прибыли, имеет вывод активов предприятия в компании, аффилированные с держателями значительных пакетов акций. При этом отсутствуют гарантии того, что предприятие, эмитировавшее облигации, даже будучи в настоящее время аккуратным плательщиком, через некоторое время не прекратит платежи и не окажется банкротом, причем активы данного предприятия будут недоступны, например, из-за того, что применялся финансовый лизинг (при угрозе банкротства для вывода активов может применяться возвратный лизинг).

Последствия такого положения различны для разных групп предприятий. В сложившейся ситуации потери несут прежде всего те предприятия, которые стремятся к развитию и предложению своих ценных бумаг на финансовых рынках, поскольку при этом увеличиваются риски инвес-

1 См.: Chua D. Tax Incentives. In «Tax Policy Handbook», Tax Policy Division FAD IMF Washington D.C., 1995.

2 Радыгин А.Д., Энтов Р.М. Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ. Научные труды №36. М.: ИЭПП, 2001.

торов. Следует отметить, что данная проблема является особенно важной не только в силу того, что предприятия страдают от недостатка средств для финансирования своей деятельности. Кризис доверия приводит также к недостаточно эффективному функционированию институциональных инвесторов, особенно таких, как инвестиционные и пенсионные фонды, которые по своей природе не должны быть крупными акционерами, так как именно диверсификация пакета ценных бумаг обеспечивает приемлемые для их клиентов риски.

Таким образом, даже решение вопросов, связанных с пенсионным страхованием, тесно увязано с проблемой кризиса доверия.

Эта проблема, разумеется, должна решаться не в налоговом законодательстве. Недаром вопросы корпоративного управления вышли в последнее время в число первоочередных как для государственных органов, так и для организаций и объединений предпринимателей.

Однако в тех случаях, когда используемые для вывода прибыли или активов операции получают налоговые преимущества, даже наличие ограничений в неналоговом законодательстве не может сдерживать стремления отдельных владельцев предприятий получить выгоду посредством указанных действий, и, что особенно важно, наличие таких преимуществ может служить сигналом повышенного риска для потенциальных инвесторов.

Следует отметить, что льготы приводят к издержкам для экономики. В число явно наблюдаемых издержек прежде всего следует включить потери доходов бюджета¹. При этом важно осознавать, что потери доходов бюджета в силу предоставления льгот одним налогоплательщикам являются неизбежными потерями других налогоплательщиков. Выпадающие доходы бюджета будут либо получены за счет увеличения налоговых ставок по другим налогам, либо профинансированы за счет долга, а значит, приведут или к потерям будущих поколений, или к неосуществлению важных для общества проектов, связанных с финансированием общественных благ и благ с особыми достоинствами. При этом в значительной степени эти потери доходов не компенсируются выгодами, поскольку большей частью льготы предоставляются тем инвестициям, которые были бы осуществлены в любом случае. Исследования результатов применения льгот в различных странах показали, что льготы часто применяются в отношении инвестиций в краткосрочные высокодоходные проекты.

Другой вид явных потерь от применения льгот заключается в том, что их наличие создает возможности для ухода от налогообложения. Это проис-

1 См.: Holland D., Vann R.J. Income Tax Incentives for Investment. 1998.

ходит за счет как, собственно, применения различных схем, позволяющих легально использовать льготы теми, кому они по своей сути не были предназначены, так и сопутствующего льготам усложнения налогового законодательства, порождающего проблемы с администрированием. Использование схем минимизации налогов, представляющее собой легальное уклонение от налогообложения (налоговое планирование, налоговую оптимизацию), приводит к отклонению от основных принципов разработки налоговых систем: нейтральности и горизонтальной и вертикальной справедливости. Усложнение налогового администрирования в связи с наличием льгот приводит к снижению вероятности выявления налоговых нарушений или к увеличению издержек администрирования налогообложения. Первое при прочих равных вызывает рост нелегального уклонения, поскольку со снижением вероятности наказания увеличивается ожидаемая чистая выгода от нарушения закона. Второе требует увеличения налогов (для других налогоплательщиков или другой деятельности того же налогоплательщика) или сокращения расходов бюджета на цели, не связанные с администрированием, поскольку возросшие издержки администрирования требуют ресурсов и должны быть профинансированы из бюджета. При этом для снижения потерь от налогового планирования, связанного с наличием льгот, обычно принимаются меры, препятствующие уходу от налогообложения, которые сами по себе сложны в применении и порождают неопределенность для налогоплательщика, что может привести к сдерживанию тех самых инвестиций, ради которых и устанавливались льготы. Отметим, что усложнение законодательства из-за льгот и введения дополнительных ограничивающих мер приводит к росту не только административных издержек, но и издержек, связанных с исполнением налогового законодательства для налогоплательщика.

Менее явные и трудно измеримые издержки возникают в силу искажающего характера льгот¹. При наличии льгот изменяется структура доходности после налогообложения различных видов деятельности по сравнению с той, которая была бы в отсутствие налогообложения, а также при налогообложении в отсутствие льгот. Это приводит к неэффективному размещению ресурсов.

Вопросы, связанные с изменением и отменой отдельных льгот в России, рассматриваются ниже, в §2.3 настоящей главы, а также в разделах, посвященных финансовому лизингу и формированию резервов по сомнительным долгам.

1 См.: *Chua D. Tax Incentives. Tax Policy Handbook. Tax Policy Division FAD IMF Washington D.C., 1995. P. 57.*

§2.2. Асимметрия налогообложения доходов (перенос убытков)

Принятие тех или иных положений налогового законодательства может быть обусловлено не только соображениями нейтральности, справедливости, простоты, гибкости, но и ограничениями, связанными с возможностями администрирования тех или иных положений, степенью развитости государственных и общественных институтов, в том числе и неналоговых, взаимодействием в политическом пространстве разных групп с особыми интересами. Иногда возможна недооценка одних последствий принятия того или иного положения и переоценка других. Одним из таких положений, как нам представляется, является ограничение на принятие к вычету из налоговой базы текущего периода убытков прошлых лет пределом в 30% налоговой базы, определенной до вычета убытков¹. Это ограничение было частично отменено в 2006 г., а с 2007 г. – полностью. Но обстоятельства, при которых оно было принято, и длительность срока, в течение которого оно сохранялось, после принятия главы 25 Налогового кодекса РФ делают обсуждение вопроса о его целесообразности небесмысленным, особенно если опять сложатся условия, при которых оно возникло (обилие и щедрость разного рода льгот и в связи с этим желание не допустить чрезмерного снижения налоговой базы). Тем более что заинтересованность в расширении льгот проявляют группы с особыми интересами, которые раньше не были обеспокоены наличием данного ограничения. Отдельно стоит отметить, что ограничение такого рода (даже более сильное за счет применения минимального налога) использовалось до 2009 г. в упрощенной системе налогообложения с объектом налогообложения «доходы за вычетом расходов». Такая российская практика ограничения принятия к вычету из налоговой базы убытков весьма специфична. Примером более жесткого режима для налоговой компенсации убытков может послужить Белоруссия, где в Законе о налогах на доходы и прибыль не предусмотрено уменьшения налоговой базы на убытки прошлых лет. Встречаются и иные ограничения, например, принятие убытков к вычету может быть запрещено или ограничено в случае слияния прибыльных фирм с убыточными. Напротив, в по-

1 Отметим, что данное ограничение отменено с 2007 г. Федеральным законом от 6 июня 2005 г. № 58-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах». В 2006 г. в соответствии с этим же законом действует ограничение в 50%, не применяемое в свободных экономических зонах.

давляющем большинстве стран с развитой рыночной экономикой помимо переноса убытков на будущее практикуется перенос убытков в прошлое, т.е. налоговая компенсация убытка в пределах налога на доходы предприятий, уплаченного в предшествующие убыточному периоду несколько лет (обычно от 3 до 5 лет). Например, перенос убытков на будущее на длительный срок или бессрочно, а также перенос убытков в прошлое разрешается в таких странах, как Австралия, Великобритания, Новая Зеландия, Бельгия, Германия, США, Швеция, Ирландия и многие другие¹. Другие примеры и некоторые подробности приведены ниже в обзоре международного опыта.

Вопрос целесообразности применения в России переноса убытков в прошлое или иных форм увеличения налоговой компенсируемости убытков также заслуживает обсуждения.

Поскольку ограничение, при котором убытки прошлых лет принимались к вычету в пределах доли текущего периода, сохранялось длительное время, мы полагаем, что имеет смысл кратко рассмотреть историю его возникновения, сделать обзор теоретических моделей, связанных с проблемой переноса убытков, привести некоторые примеры из международного опыта, проанализировать целесообразность и возможные направления изменения этого положения, а затем сформулировать наши предложения по изменению или сохранению (возможно, временному) действующих правил. Заслуживает обсуждения прежде всего вопрос целесообразности применения в России переноса убытков в прошлое или иных форм увеличения налоговой компенсируемости убытков.

§2.2.1. Направления воздействия асимметрии налогового законодательства в части несовершенной компенсации убытков на поведение предприятий

Основное направление воздействия асимметрии налогового законодательства связано с принятием инвестиционных решений. Если инвестиции осуществляются в рискованные активы, то может существовать относительно высокая вероятность того, что на некотором этапе предприятие получит убыток. В этом случае несовершенная налоговая компенсация убытка приведет к снижению чистого (после налогообложения) дохода

¹ См., например: Chua D. Loss Carryforward and Loss Carryback in Tax Policy Handbook, ed. by Parthasarathi Shome, Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, 1995; Burns L., Krever R. Taxation of Income from Business and Investment in Tax Law Design and Drafting, ed. by Thuronyi V. IMF, 1998. P. 619.

предприятия и проект, который был бы принят при симметричном налогообложении, может быть отвергнут при асимметрии. Эта проблема является ключевой при рассмотрении вопросов налоговой компенсации убытков, и она подробно обсуждается ниже.

Отметим, что прочие аспекты влияния налоговой компенсации убытков на поведение предприятий тесно связаны с проблемой инвестиций. Прежде всего, при осуществлении нового проекта требуются не только инвестиции в основные средства и нематериальные активы. Может понадобиться изменить структуру запасов, что также потребует дополнительных издержек. Может оказаться необходимым предварительное обучение сотрудников или наем лиц с более высокой или просто иной, чем ранее была востребована, квалификацией. Возможно также рассмотрение проектов, связанных с проведением НИОКР на предприятии. В учете часть этих затрат учитывается как долгосрочные и капитализируется, часть может приниматься к вычету в текущем периоде, часть может быть отнесена к расходам будущих периодов. В любом случае при оценке проекта будут приняты во внимание все эти виды расходов, а также их налоговые последствия, и если существует вероятность возникновения убытка, то влияние налоговых правил на принятие проекта или отказ от него будет аналогичным влиянию налоговых правил на инвестиции в основные средства. Поэтому дальнейшие рассуждения, относящиеся к принятию инвестиционных решений, можно считать посвященными любым перспективным бизнес-проектам.

В силу изложенных причин сосредоточимся далее на рассмотрении влияния асимметрии налогового законодательства на инвестиционные решения.

§2.2.2. Влияние налоговой компенсации убытков на инвестиционные решения: теоретические аспекты

Влияние компенсируемости убытков на инвестиционные решения может рассматриваться на разном уровне сложности. Поскольку решение данного вопроса важно, для наглядности проиллюстрируем его простым числовым примером, аналогичные которому часто фигурируют в работах, посвященных налоговой компенсируемости убытков¹. Далее дополним

¹ См., например: Gravelle J. The Economic Effect of Taxing Capital Income. The MIT Press, 1994. P.127–128; Chua D. Loss Carryforward and Loss Carryback in Tax Policy Handbook, ed. By Parthasarathi Shome, Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department,

этот пример расчетами более общего вида. Предположим, что некоему лицу, не склонному к риску, предложена игра со следующими правилами. Он выбирает одну из сторон монеты – орел или решку¹.

Затем монету бросают, и игрок получает сумму W , если верхняя сторона монеты совпала с выбранной, а при несовпадении выплачивает S .

Функция полезности данного лица задана выражением $U(A)$, где A – богатство индивидуума, причем $U'(\cdot) > 0$, $U''(\cdot) < 0$. В данной игре возможны два равновероятных исхода – проигрыш ставки S и выигрыш объявленной суммы W . Обозначим через $A_1 = A - S$ богатство в случае проигрыша, а через $A_2 = A + W$ – богатство в случае выигрыша. Математическое ожидание полезности принимающего участие в игре индивидуума в этом случае равно: $E(U(A)) = \frac{1}{2}U(A_1) + \frac{1}{2}U(A_2)$. Если $S = W$, т.е. математическое ожидание выигрыша равно 0, а индивидуум, как мы допустили, не склонен к риску, он откажется принять участие в этой игре. Чтобы привлечь его, нужно сделать условия такими, чтобы математическое ожидание выигрыша было положительным, причем при заданной ставке в игре оно должно быть тем больше, чем больше его мера несклонности к риску.

Допустим теперь, что по условиям игры $W = \gamma S$, где $\gamma > 1$. Тогда найдется такая ставка \hat{S} , при которой $E(U(A)) = 0$. Это максимальная ставка, при которой индивидуум будет готов принять участие в игре.

Теперь введем симметричное к прибылям и убыткам налогообложение по ставке τ , т.е. в случае проигрыша индивидуум может или компенсировать свои убытки за счет доходов от других источников, или получить компенсацию (например, в пределах ранее уплаченных в течение определенного срока налогов), или перенести на будущее с индексацией. Тогда фактически ставка становится равной $(1 - \tau)S$, а выигрыш при благоприятном исходе – $(1 - \tau)W$. Если остальные условия не меняются, то макси-

International Monetary Fund, 1995. P. 141–142. Или на русском языке пример в более общем виде в книге: Аткинсон Э.Б., Стиглиц Д.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. М.: Аспект-Пресс, 1995. Примеры в этих работах отличны от приведенного, но иллюстрируют ту же закономерность. Рассмотренный пример представляется авторам более наглядным, хотя и слишком упрощенным.

1 Приведенные ниже рассуждения являются модификацией ряда моделей, анализирующих воздействие налоговых мер на принятие риска. Числовой пример, иллюстрирующий эту же зависимость, предложен в главе 3 «Некоторые вопросы налогообложения доходов факторов производства в России» (автор: Е.В. Шкробела) в сборнике «Налоговая реформа в России: проблемы и решения» (Научные труды № 67Р. М.: ИЭПП, 2003. С. 253).

мальная ставка, при которой индивидуум будет готов принимать участие в игре, становится равной

$$\tilde{S} = \frac{\hat{S}}{(1-\tau)} > \hat{S}.$$

Таким образом, он увеличит ставку, т.е. увеличит вложения в рисковые активы. Государство же в этом случае получит доход или понесет потери одновременно с инвестором и в тех же соотношениях. Другими словами, государство играет роль неголосующего участника (в случае фирмы – акционера фирмы) – оно имеет право на определенную долю в доходах и в той же мере несет убытки в случае неудачи в игре (или в бизнесе).

Теперь изменим пример. Пусть вводится тот же налог, но убытки не компенсируются налоговой системой. Это означает, что при выигрыше игроку достанется сумма только $(1-\tau)W$, а в случае проигрыша он должен заплатить S . Математическое ожидание выигрыша становится равным: $\frac{1}{2}(1-\tau)\gamma S - \frac{1}{2}S = \frac{1}{2}S(\gamma - 1 - \tau\gamma)$. Если $(\gamma-1)/\gamma$ меньше ставки налога, то оно отрицательно. В этом случае не только не склонный к риску, но и нейтральный к риску индивидуум откажется от участия в игре. Но даже при меньших налогах сдвигаются в сторону меньших значений и математическое ожидание выигрыша, и математическое ожидание полезности индивидуума, а дисперсия уменьшается под воздействием налогообложения меньше, чем при симметричном налоге. В терминах рассматриваемой нами проблемы это означает, что часть инвестиций, которые могли бы быть выгодными в отсутствие налогообложения, после введения несимметричной к прибылям и убыткам системы налогообложения не будут осуществлены. Отметим, что в приведенном примере влияние асимметрии сказывается как на величине риска, так и на ожидаемой доходности проекта. С учетом того, что риски возрастают, премия за риск должна стать больше, т.е. ожидаемая доналоговая доходность инвестиций должна быть выше, чем в отсутствие налогообложения, чтобы инвестиционный проект был реализован.

Производились оценки влияния несовершенной компенсации убытков на предельные эффективные налоговые ставки. Одна из первых работ такого рода была выполнена для канадской экономики. Первая публикация результатов была выполнена в 1985 г., но здесь мы используем изложение результатов в работе 1998 г.¹ Дж. Минц ввел понятие степени компен-

1 См. Mintz J. An Empirical Estimate of Corporate Tax Refundability and Effective Tax Rates // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 103. No. 1 (Feb., 1988). P. 225–231.

сируемости убытков, которая определяется как отношение оцененной дисконтированной стоимости убытков, возмещенных посредством переноса на будущее или в прошлое, к сумме убытков¹. Эта величина была различной для фирм с разной частотой получения убытков, кроме того, была особенно низкой для фирм, которые имели мало убытков в прошлом, но начинали значительные инвестиционные проекты или просто только начинали деятельность². Здесь необходимо учесть, что в Канаде довольно значительны инвестиционные стимулы, имеющие форму разрешения к вычету из налоговой базы амортизации по высоким нормам, инвестиционного налогового кредита и пр. При этом перенос убытков разрешается и на будущее, и в прошлое. До 1983 г. убытки в прошлое разрешалось переносить на 1 год, а на будущее – на 5 лет, после 1983 г. перенос в прошлое разрешен в пределах 3 лет, а на будущее – 7 лет. В результате те фирмы, которые имеют возможность использовать перенос убытков в прошлое, в случае получения убытка находятся в выигрышном положении по сравнению с теми, кто может переносить убытки только на будущее. К последним могут относиться, в частности, фирмы, начинающие значительные по масштабу инвестиционные проекты, приводящие на начальном этапе реализации к убытку. Это находит выражение в относительно высоких положительных предельных эффективных налоговых ставках для последних³. При этом для фирм, имеющих возможность все или значительную часть убытков перенести в прошлое, предельные эффективные налоговые ставки в Канаде для исследованных отраслей за исследованный период были отрицательными. Для предприятий, часто являющихся убыточными, предельные эффективные налоговые ставки также для большинства исследованных отраслей являлись отрицательными, но были выше, чем для тех, кто имел возможность все разрешенные вычеты использовать немедленно.

Работы, посвященные влиянию переноса убытков на предельные эффективные ставки, выполнялись также для Великобритании и США. Акценты в этих работах делались на нескольких различных вопросах. Так, в работе Ауэрбаха и Потербы⁴ не только показано, что к несовершенной компенсации особо чувствительны стимулы к осуществлению новых

1 См. там же. С. 225.

2 См. там же. С. 227.

3 См. там же. С. 230.

4 См.: Auerbach A., Poterba J. Tax Loss Carryforwards and Corporate Tax Incentives, NBER Working Paper No. 1863. March 1986.

инвестиций и использованию задолженности, но и рассмотрено влияние несовершенной компенсации на инвестиции с разным сроком полезного использования, а именно, дестимулирующий эффект наблюдался в большей мере для инвестиций в оборудование и в меньшей мере для инвестиций в здания и сооружения¹. Кроме того, в работе выявлено, что число фирм, вынужденных использовать перенос убытков на будущее (в отличие от не имеющих убытка или имеющих возможность переносить убыток в прошлое), составляет большую долю от числа фирм в отрасли, чем их капитализация, в суммарной капитализации отрасли². Это говорит о том, что в среднем от несовершенной компенсации убытков больше страдают инвестиционные стимулы небольших по масштабу предприятий.

Что происходит при ограничении на перенос убытков? На какие инвестиции оно влияет и каким образом? Для ответа на эти вопросы рассмотрим выбор инвестора при наличии рискованных активов³.

Для расчета последствий различных видов налоговой компенсации убытков не существует общей модели. При полной налоговой компенсации для определения ожидаемого дохода после налогообложения в каком-либо периоде не требуется знать доходы других периодов. Если же используется перенос убытков в прошлое или на будущее, то требуется знание информации о доходах за прошлые и будущие периоды.

Обозначим ставку налога на доход через τ .

Введем понятие нормы налоговой компенсации убытка α . Это приведенная к текущему периоду сумма всех сокращений налоговых обязательств за все периоды, возникших в результате убытка текущего периода, деленная на величину полной компенсации.

Пусть в некотором периоде t получен чистый доход до налогообложения величины x_t . Если он отрицателен, то налогоплательщик в данном периоде получает убыток.

Сумма налога, уплачиваемого при положительном x_t , если в прошлых периодах не было не принятых к вычету убытков, равна τx_t .

Если предположить, что при отрицательном доходе налогоплательщику выплачивается компенсация в полном объеме по ставке налога, равная $\tau |x_t|$, то он также платит налог в размере τx_t , но уже отрицательный. В

1 См. там же. С. 36, 39, 43.

2 См. там же. С. 10.

3 В нижеприведенных расчетах использовано понятие налоговой компенсации, введенное в работах других авторов. См., например: Mintz J. An Empirical Estimate of Corporate Tax Refundability and Effective Tax Rates // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 103. No. 1 (Feb., 1988). P. 225–231.

этом случае налог симметричен по отношению к убыткам и норма компенсации равна 1.

Сразу следует оговорить, что такая форма компенсации убытков не применяется на практике: она привела бы к возможности трудно выявляемых злоупотреблений. При переносе убытков в прошлое компенсация возникает, но в пределах сумм налога, уплаченных ранее за фиксированное число n предшествующих лет (обычно 1–3 года). В этом случае, если сумма налоговых обязательств за n предшествующих лет превышает произведение текущего убытка на ставку налога, компенсация является полной, т.е. налог для таких фирм также симметричен и норма компенсации равна 1. Такая практика сокращает доходы бюджета. Однако отметим, что злоупотребления в этом случае гораздо менее вероятны: действительно, платить несколько лет положительные налоги ради того, чтобы затем получить не превышающую их компенсацию, нерационально. Кроме того, наличие доходов в прошлом является сигналом, что фирма ориентирована на прибыль, а не на удовлетворение потребностей владельца. Пожалуй, единственное злоупотребление, которое в этом случае можно вообразить, возникает, если фирма, ранее прибыльная, прогнозирует в будущем убытки и планирует ликвидацию предприятия или вида деятельности. В этом случае возникает выгода от завышения расходов и получения компенсации. Многие страны предпочитают смириться с такой возможностью ради того, чтобы обеспечить приближенное к симметричному налогообложение доходов добросовестных налогоплательщиков.

Если налогов, выплаченных в прошлые периоды, недостаточно для покрытия текущего убытка, то остаток убытка переносится в будущее, т.е. его можно принять к вычету из налоговой базы будущих периодов. В этом случае норма компенсации будет меньше 1, поскольку сокращение налоговых обязательств в будущем, вызванное текущим убытком, следует дисконтировать. Результат зависит от того, какая доля убытка переносится на будущее, какова норма дисконтирования, а также в течение каких периодов убыток принимается к вычету. При переносе на будущее, вообще говоря, при каждом потоке доходов, включающем убыточные периоды, доля налоговой компенсации убытка будет своя, но меньше 1.

Если в законе разрешено переносить убытки только на будущее, то норма компенсации всегда меньше 1 (разумеется, кроме случая индексации убытков при переносе). Допустим, что норма дисконтирования равна r . Тогда, даже если всю сумму текущего убытка будет возможно принять к вычету в ближайшем налоговом периоде, приведенная стоимость буду-

щего сокращения налоговых обязательств равна $\frac{\tau|x_t|}{(1+r)}$. Таким образом, в этом случае норма компенсации $\alpha = \frac{1}{(1+r)}$. То есть в ситуации вычета

убытка в полном объеме в ближайшем периоде норма компенсации совпадает с дисконт-фактором. При норме дисконтирования 15% $\alpha \approx 0,8$, при норме дисконтирования 10% $\alpha \approx 0,91$. Если же в ближайшем налоговом периоде можно принять к вычету только часть убытка, а остальной убыток вычитается позднее, то результат зависит от того, какая доля убытка в каком периоде вычитается. Для иллюстрации предположим, что половина убытка вычитается в ближайшем налоговом периоде, а еще половина на через один период. Тогда приведенная стоимость будущего сокращения

налоговых обязательств составит: $\tau|x_t| \cdot \left(\frac{1}{2(1+r)} + \frac{1}{2(1+r)^2}\right)$, или $\alpha = \left(\frac{1}{2(1+r)} + \frac{1}{2(1+r)^2}\right)$. При рассмотренных нормах дисконтирова-

ния 15 и 10% норма компенсации составит соответственно $\alpha \approx 0,81$ и $\alpha \approx 0,87$. Могут быть и более заметные снижения нормы компенсации: чем меньшая доля убытка принимается к вычету в ближайшем налоговом периоде и чем позже будет принят к вычету остаток убытка, тем меньше α . При этом заметим, что для получения этой компенсации фирма должна получить прибыль. Злоупотребления в этом случае практически исключены: фактически это означает расчет налоговых обязательств накопленным итогом за несколько периодов. Пожалуй, единственный рассматриваемый вид злоупотреблений при таком налоговом режиме – это так называемая торговля убытками, т.е. практика фиктивных сделок между убыточными и прибыльными фирмами ради снижения совокупных налоговых обязательств. В законодательстве некоторых стран вводятся ограничения на принятие убытков при слиянии убыточных и прибыльных фирм. Например, используется ограничение сроков переноса, нередко продиктованное соображениями удобства администрирования. Возможны также ограничения на величину убытков, принимаемых за каждый из последующих после слияния налоговых периодов (например, в США убыток после слияния с убыточной фирмой принимается в пределах расчетной ставки процента от рыночной оценки активов данной убыточной фирмы)¹. Более того, такую практику не

1 Подробнее эти вопросы рассмотрены в обзоре международного опыта.

обязательно рассматривать как злоупотребление: результат с точки зрения налогообложения достигается тот же, который был бы, если бы эти предприятия с самого начала составляли единое юридическое лицо. Если же мы рассматриваем деятельность одной фирмы, то вообще никакие злоупотребления с помощью переноса убытков не являются рациональными. Однако следует отметить, что многие страны вводят разного рода ограничения на суммирование прибылей и убытков при слиянии или реорганизации фирм¹. Одна из важных причин ограничений такого рода – искажение решений о слиянии и поглощении под воздействием налоговой системы, а не только возможные потери бюджета.

Отметим еще раз: если рассматриваемый проект не является единственным и в периоды, когда он приносит убыток, остальные проекты доходны, то общий финансовый результат каждого периода может быть положительным, и тогда норма налоговой компенсации в отношении данного проекта составит 1. То есть низкая норма налоговой компенсации является не правилом, а, скорее, исключением.

Другой пример, когда норма компенсации убытков может быть существенно ниже 1, – ситуация, когда убытки накапливаются в течение нескольких лет или когда в первый год (первые годы) после убыточного прибыль мала, и она возрастает, только существенно позднее. Если мы компенсируем убыток только на третий год, то $\alpha \approx 0,66$ при норме дисконтирования 15% и $\alpha \approx 0,75$ при норме дисконтирования 10%.

Из приведенных расчетов нетрудно видеть, что заметное сокращение доходов бюджета после отмены ограничения на принятие убытков прошлых периодов 30% налоговой базы маловероятно: для большинства фирм оно не влияет на результат или влияет незначительно, а значит, и изменение налоговых доходов от таких фирм будет мало или вообще не возникнет. Если фирма относительно велика и располагает достаточным капиталом, она, вероятно, постарается диверсифицировать свою деятельность, особенно в случае неполной компенсации убытков. То есть, осуществляя проекты, связанные с повышенным риском, она за счет комбинации видов деятельности получит высокую норму компенсации убытков. Мера может быть существенной для предприятий преимущественно небольших, осуществляющих деятельность, связанную с риском (например,

¹ См. Burns L., Krever R. Taxation of Income from Business and Investment in Tax Law Design and Drafting, ed. by Thuronyi V. IMF, 1998. P. 619, 921–923; Vanistendael F. Taxation of Corporate Reorganization in Tax Law Design and Drafting, ed. by Thuronyi V. IMF, 1998. P. 895–924.

инновационную). Другими словами, действовавший ранее налоговый режим можно рассматривать как дестимулирующий рисковые инвестиции, по меньшей мере, на предприятиях, осуществляющих единственный вид деятельности.

Вопрос о воздействии налогообложения на принятие риска инвесторами подробно анализировался и при более слабых предпосылках¹. Когда речь идет об инвестициях физического лица, рассматривается воздействие пропорционального подоходного налога на поведение инвестора, не склонного к риску, при нулевой и ненулевой ставках безрискового актива и при различных правилах налоговой компенсации убытков.

Однако фирму часто рассматривают как нейтрального к риску экономического агента². Пусть A_0 – богатство экономического агента в начальном периоде; α – доля богатства, инвестируемого в некоторый рисковый актив, доходность которого является случайной величиной x . Пусть остальная часть богатства инвестируется в безрисковый актив с фиксированной доходностью r . Тогда итоговое богатство A экономического агента будет равно:

$$A = A_0[a(1+x) + (1-a)(1+r)] = A_0[1+ax + (1-a)r].$$

Рассмотрим для упрощения выкладок случай, когда $r = 0$. Результат в этом случае отличен от результата при $r > 0$, но качественно является схожим и позволяет получить наглядную иллюстрацию воздействия налога на решения экономических агентов. Далее рассмотрим, какие отличия возможны при $r > 0$.

Итак, при $r = 0$ итоговое богатство в отсутствие налогообложения дохода равно:

$$A = A_0[a(1+x) + (1-a)] = A_0[1+ax].$$

При симметричном по отношению к убыткам налогообложении по ставке τ итоговое богатство примет вид:

1 См.: Stiglitz J. The Effects of Income, Wealth, and Capital Gains Taxation on Risk-Taking // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 83. No. 2 (May, 1969). P. 263–283. См также по этому вопросу: Atkinson A., Stiglitz J. Lectures on Public Economics. McGraw-Hill, 1980. P. 135.

2 Далее использованы обозначения Аткинсона, Стиглица (см.: Atkinson A., Stiglitz J. Lectures on Public Economics. McGraw-Hill, 1980), но их модель модифицирована: инвестор предполагается нейтральным к риску, и при этом использована налоговая компенсируемость убытков, введенная Минцем (см.: Mintz J. An Empirical Estimate of Corporate Tax Refundability and Effective Tax Rates // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 103. No. 1 (Feb., 1988). P. 225–231).

$$A = A_0 [1 + a(1 - \tau)x].$$

Рассмотрим случай, когда инвестор нейтрален к риску (часто используемое в случае фирмы допущение). В этом случае при сделанных допущениях инвестиции в рисковый актив будут осуществляться, если математическое ожидание итогового богатства $E(A) \geq A_0$. Нетрудно видеть, что и в отсутствие налогообложения, и при симметричном налоге это эквивалентно $E(x) \geq 0$, т.е. должно быть выполнено неравенство

$$\int_{-\infty}^{\infty} xp(x)dx \geq 0$$

или

$$\int_0^{\infty} xp(x)dx + \int_{-\infty}^0 xp(x)dx \geq 0.$$

Теперь предположим, что норма налоговой компенсации убытка $\alpha < 1$. Тогда

$$E(A) = A_0 + a[(1 - \tau) \int_0^{\infty} xp(x)dx + (1 - \alpha\tau) \int_{-\infty}^0 xp(x)dx],$$

где $p(x)$ – плотность распределения случайной величины x .

Поскольку коэффициент при правом – отрицательном – интеграле больше, математическое ожидание первоначально приемлемого проекта с нулевой ожидаемой доходностью становится меньше.

При неполной налоговой компенсации проект будет приемлемым для инвестора, если

$$(1 - \tau) \int_0^{\infty} xp(x)dx + (1 - \alpha\tau) \int_{-\infty}^0 xp(x)dx \geq 0.$$

Эквивалентным образом это выражение можно записать как

$$(1 - \tau) \int_{-\infty}^{\infty} xp(x)dx + (\tau - \alpha\tau) \int_{-\infty}^0 xp(x)dx \geq 0$$

или

$$E(x) \geq \frac{\tau(\alpha - 1)}{1 - \tau} \int_{-\infty}^0 xp(x)dx > 0.$$

То есть теперь даже для нейтрального к риску инвестора требуется строго положительная ожидаемая доходность рискового проекта для того,

чтобы он оказался приемлемым. Отметим, что требующаяся доходность возрастает с уменьшением нормы налоговой компенсации убытков.

Принятые допущения не позволяют определить равновесную долю вложений в рисковый актив (a). Она может иметь значение тогда, когда безрисковый актив имеет положительную доходность: в этом случае от a будет зависеть, явится итоговый финансовый результат убытком или прибылью при каждом значении x . В этом случае рисковый проект может быть не отвергнут полностью, а просто уменьшена доля инвестируемых в него средств. Равновесное значение a (такое, при котором ожидаемое богатство равно A_0) положительно зависит от α , т.е. чем выше налоговая компенсация убытков, тем большую долю богатства налогоплательщик будет инвестировать в рисковый актив.

Налоговая система с неполной вычитаемостью убытков может существенно увеличивать издержки риска, связанного с инвестированием. В этом случае дестимулируются рисковые инвестиции. Это показано выше для случая нейтрального к риску экономического агента.

Отметим, что даже если бы на уровне фирмы была достигнута полная налоговая компенсация убытков, это еще не гарантировало бы компенсации убытков для индивидуумов. Кроме того, обычно в налоговом законодательстве наличествуют ограничения на суммирование убытков по некоторым видам деятельности с прибылями из других источников, причем на уровне как индивидуумов, так и фирмы, – например, когда трудно различить, является ли рассматриваемый вид деятельности средством получения дохода или замаскированным под производственную деятельность чьим-то личным потреблением. Кроме того, налоговая база часто превышает экономическую прибыль, поскольку не все виды издержек разрешены к вычету.

Поэтому в случае роста нормы налоговой компенсации по налогу на прибыль государство в любом случае не будет разделять с инвестором риски в равной мере. Но в тех случаях, когда нет опасности злоупотреблений, увеличение нормы налоговой компенсации может быть желательным.

Важный аспект налоговой политики при рассмотрении риска – какой порядок налогообложения установлен для понесенных убытков. Если налог предусматривает налоговое возмещение для понесенных убытков по той же ставке, по которой облагается прибыль (от данного проекта), т.е. полную налоговую вычитаемость убытков, правительство разделяет риск с инвесторами. Обычно речь не идет о возможности каких-либо выплат при убыточных инвестициях. Возможность получить вычет связа-

на с предоставлением права суммировать прибыли и убытки от разных видов деятельности и переносить убытки на другие периоды, т.е. суммировать их с прошлыми или будущими прибылями для целей налогообложения. Полная вычитаемость возникает при совпадении налоговых ставок и индексации переносимых убытков. Возможна несовершенная вычитаемость убытков или частичное возмещение. В действующих системах налога на доходы корпораций убытки возмещаются только частично. Правительства могут позволять перенос убытков в прошлый или на будущие налоговые периоды на ограниченный срок (вперед иногда убытки переносятся без ограничения срока, например, в Великобритании, Германии¹). Когда текущие годовые убытки переносят в прошлое, возмещается налог, определенный для суммы убытков в пределах уплаченного в течение обусловленного числа прошлых лет налога на доход корпораций. Когда убытки переносят на будущие периоды, убытки вычитаются из налогооблагаемой прибыли, получаемой в течение обусловленного числа будущих лет. Однако при переносе убытков на будущие периоды корректировка на ставку процента не производится, т.е. в смысле текущей стоимости возмещение является частичным, даже при бесконечном сроке переноса вперед. Компенсация убытков снижает в первую очередь риск дохода. Риск капитала снижается при установлении допустимой налоговой амортизации и прочих списаний (например, инвестиционных налоговых кредитов) достаточно большими, чтобы налоговая система субсидировала восстановительные издержки инвестирования. Увеличению финансовых рисков препятствует вычитание издержек заимствования из налогооблагаемого дохода.

Однако некоторые издержки банкротства не могут вычитаться, поскольку превышают любой возможный доход. Когда налог полностью индексируется на инфляцию, налоги не влияют на риск, связанный с неопределенностью темпов инфляции. Но без индексации налоги влияют на инфляционный риск, с которым сталкиваются фирмы. Поскольку затраты осуществляются раньше момента реализации, инфляция увеличивает налогооблагаемую прибыль предприятия, особенно значительно – для фирм с длительным циклом производства. Однако реальная стоимость задолженности может снижаться, что также в отсутствие индексации не учитывается при налогообложении. Результат зависит от финансового

1 См.: Krellove R. Taxation and Risk Taking in Tax Policy Handbook, ed. by Parthasarathi Shome, Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, 1995. P. 55–58.

рычага фирмы. Политические решения, принимаемые правительствами, могут воздействовать на рискованность инвестиций. Даже если налоговые изменения прогнозируемы, они повлияют на выбор фирмой сроков инвестирования, что определит изменение издержек финансирования по сравнению с ситуацией, когда налоговые изменения не происходят. Неопределенность относительно будущей налоговой политики увеличивает рискованность инвестиций и, как следствие, увеличивает издержки капитала.

Приложение к §2.2.

Международная практика налоговой компенсации убытков

Совершенная компенсация убытков в полном объеме не применяется нигде. Однако, как уже было неоднократно сказано выше, перенос их на будущее, на довольно большой срок и без каких-либо дополнительных условий принят в большинстве стран (и, разумеется, во всех развитых). Иногда перенос убытков на будущее не ограничивается вообще. Часто применяется также перенос убытков в прошлое или перенос их на будущее с индексацией. Примеры практики переноса убытков в разных странах в разные годы можно найти, например, в работах D. Chua, F. Vanistendael, L. Burns и R. Krever, A. Auerbach и J. Poterba, J. Mintz¹.

Рассмотрим несколько примеров².

В Канаде убытки от основной деятельности, возникшие в налоговом году, можно переносить назад в виде вычета из дохода, полученного в предшествующие 3 налоговых года, и вперед для вычитания в последующие 7 налоговых лет.

Во Франции разрешен перенос убытков вперед на неограниченный срок, а в прошлое – на 3 года.

В Италии разрешен перенос убытков только вперед в пределах 5 лет.

1 Chua D. Loss Carryforward and Loss Carryback in Tax Policy Handbook, ed. By Parthasarathi Shome, Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, 1995. P. 141–142; Vanistendael F. Taxation of Corporate Reorganization in Tax Law Design and Drafting, ed. by Thuronyi V. IMF, 1998. P. 895–924; Burns L., Krever R. Taxation of Income from Business and Investment in Tax Law Design and Drafting, ed. by Thuronyi V. IMF, 1998. P. 597–673; Auerbach A., Poterba J. Tax Loss Carryforwards and Corporate Tax Incentives, NBER Working Paper No. 1863. March 1986; Mintz J. The Corporation Tax: A Survey, Fiscal Studies. Vol. 16. No. 4. 1995. P. 23–68.

2 См.: Worldwide Corporate Tax Guide, Ernst&Young, 2005.

Германия разрешает перенос убытков вперед без ограничения срока и назад в пределах одного предшествующего года.

В Японии ограничение на перенос убытков вперед составляет семь лет, а на перенос убытков назад – один год.

В Великобритании убытки переносятся вперед без ограничения срока, а назад – с ограничением в один год.

США разрешают перенос убытков вперед не более чем на 20 лет и назад не более чем на 2 года. В начале 1990-х перенос убытков на будущее ограничивался сроком 15 лет, а в прошлое – 3 годами¹.

В Чили убытки, понесенные в течение налогового года, вычитаемы и могут переноситься вперед для компенсации прибыли последующих лет. В период высокой инфляции действовала коррекция на инфляцию для переносимых вперед убытков. В настоящее время применяется перенос убытков на будущее и в прошлое без ограничения срока.

Правила переноса убытков менялись. Можно отметить, что срок переноса убытков на будущее увеличивался, в то же время сроки переноса убытков в прошлое изменялись различным образом в разных странах. Некоторые увеличивали этот срок, некоторые сокращали.

Ограничение возможности вычета убытков из будущих доходов, особенно долей от прибыли, не является вполне адекватным целям выравнивания условий для всех предприятий и создания благоприятного климата для инвестирования.

Как упоминалось выше, в некоторых странах применяется ограничение возможности суммирования убытков и переноса их на будущее в случае слияния предприятий. Эта мера обусловлена желанием снизить практику «торговли убытками», т.е. уменьшения налоговых обязательств прибыльного предприятия за счет присоединения убыточного предприятия². В некоторых странах применяется полный запрет переноса убытков при слиянии, но в большинстве налоговых систем применяются ограничения. Ограничения могут применяться или не применяться в зависимости от целей слияния, т.е. слияние должно быть оправдано экономическими причинами: увеличением в результате слияния прибыли объединенного предприятия, компенсирующим убытки убыточного, деловыми целями, в некоторых случаях требуется продолжение предпринимательской де-

1 См.: Mintz J. The Corporation Tax: A Survey, Fiscal Studies. Vol. 16. No. 4. 1995. P. 31.

2 См.: Vanistendael F. Taxation of Corporate Reorganizations / in Tax Law Design and Drafting, ed. V.Thuronyi, IMF, 1998. P. 921–922.

тельности поглощенного предприятия. Такой подход характеризуется неопределенностью для налогоплательщика¹.

В других странах применяют ограничения, основанные на формальных правилах или количественных расчетах. Например, в США применяется ограничение на принятие таких убытков в каждом из налоговых периодов, следующих за слиянием. Причем ограничение обусловлено не текущей прибылью действующей (поглотившей) компании, а величиной, рассчитанной исходя из ставки процента (определяемой исходя из доходности по освобожденным от налогообложения государственным бумагам) и рыночной стоимости приобретенных активов (один из методов, предусмотренных USA IRS §382). Цель такого ограничения – отсутствие влияния налоговых правил на решения о слияниях и поглощениях. Привлекательное во многих отношениях правило, принятое в США, требует рыночной оценки активов присоединяемой фирмы.

Вопрос, следовательно, заключается как в том, нужно ли препятствовать торговле убытками, так и в том, какие конкретно правила, ограничивающие принятие убытков, применять, если ограничения признаны целесообразными. Ответ зависит от соотношения выгод, получаемых за счет снижения уклонения от налогообложения, и от суммы издержек от администрирования и издержек, связанных с исполнением налогового законодательства.

1 См. там же.

§2.3. Искажения в принятии решений о финансировании инвестиций, вычет процентных расходов, недостаточная капитализация

Налоговые системы не бывают совершенными: требования нейтральности, справедливости, простоты администрирования часто конфликтуют друг с другом. То же можно сказать и об отдельных налогах. Налог на доходы корпораций (в России – налог на прибыль) предполагает налогообложение доходов, получаемых корпорациями в интересах своих собственников. Правила, устанавливаемые при налогообложении доходов корпораций, довольно сложны, однако желаемый результат, т.е. налогообложение корректно определенных с экономической точки зрения доходов собственников, нигде не достигается в полной мере. С одной стороны, какие-то условия вычета расходов при определении налоговой базы являются излишне ограничительными для некоторых налогоплательщиков, что приводит к завышению базы налога. С другой стороны, нереально полностью исключить для налогоплательщиков возможность заключать сделки таким образом, чтобы уменьшить налоговую базу. Некоторые способы налогового планирования получили широкое распространение в мировой практике, были изучены и получили специальное название. Для них также были разработаны и применяются различные более или менее действенные и сопряженные с большими или меньшими издержками способы противодействия. Обычно это бывают разного рода ограничения. К числу способов налогового планирования относится практика выбора финансовой политики фирмы, направленной на минимизацию налоговых издержек и заключающейся в замещении собственного капитала заемным. Ее результат, выражающийся в завышенном отношении задолженности к собственному капиталу, получил название недостаточной капитализации¹ (*thin capitalization*). Позднее название было распространено и на саму практику такого налогового планирования. Данный способ налогового планирования связан с различием используемых при налогообложении доходов от капитала правил определения налоговой базы для доходов, полученных при финансировании инвестиций из собственных

¹ В некоторых случаях выражение «недостаточная капитализация» используется в значении «меньший Парето-оптимального запас капитала». Однако из контекста обычно легко видно различие. В то же время *thin capitalization* некоторыми авторами переводится как «тонкая капитализация». Однако перевод «недостаточная капитализация» более точно отражает смысл и является устоявшимся в российской практике.

и заемных средств предприятия. Страны, применяющие налоги на доходы корпораций, вводят ограничения, позволяющие уменьшить потери бюджета от использования такой практики, или с учетом поведенческих реакций налогоплательщика снизить применение данной практики (в условиях ограничений она теряет смысл или даже становится невыгодной). Эти ограничения могут носить различный характер. Те из них, которые основаны на формальных критериях соотношения собственного и заемного капитала, получили название правил, применяемых при недостаточной капитализации, или *thin capitalization rules*.

В данном разделе рассмотрим, в чем состоит суть недостаточной капитализации, какие правила применяются для воспрепятствования этой практике, а также оценим действенность этих правил в различных условиях.

Практика вычета процентных платежей без ограничений на сумму выплачиваемых процентов порождает стимулы к замещению долгом акционерного капитала в случае, когда налог на доходы физических лиц от полученных процентов ниже налога на прибыль корпораций в совокупности с налогом на дивиденды, а также в том случае, если где-либо в мире применяется ставка налогообложения процентных доходов, которая ниже ставки налога на прибыль.

Классическая налоговая система заключается в раздельном налогообложении дохода компании и распределенных акционерам сумм полученных доходов. Стимул для налогоплательщика инвестировать посредством увеличения задолженности, а не собственных средств в этом случае возникает потому, что распределение доходов при долговом финансировании (выплачиваемые проценты) для компании вычитается из налоговой базы и облагается только однажды у инвестора¹ в отличие от финансирования из собственных средств.

Как уже говорилось выше, недостаточной капитализацией называют стремление к уменьшению налогооблагаемой базы путем искусственного повышения расходов на обслуживание долга².

Замещение собственного капитала задолженностью перед своими акционерами приводит к существенному снижению налоговых обязательств как организации, так и акционеров. Сравним две фирмы с одинаковой прибылью \mathcal{T} до вычета процента, но с нулевой задолженностью и акционерным капиталом E у одной и с нулевым акционер-

1 См.: Cooper G.S., Gordon R.K. Taxation of Legal Persons and their Owners in Tax Law Design and Drafting / V. Thuronyi (ed.). IMF, 1996. P. 658.

2 Burns L., Krever R. Taxation of Income from Business and Investment, 1998.

ным капиталом и задолженностью в размере E собственным владельцам – у другой. Для наглядности допустим, что процентные платежи за период у второй фирмы совпадают с размером прибыли до вычета процента. В этой ситуации налогооблагаемая прибыль первой фирмы будет равна π , а вторая будет иметь нулевую налогооблагаемую прибыль. В случае если ставка подоходного налога физических лиц на полученные проценты отличается от налога на прибыль корпораций в совокупности с налогом на дивиденды, доход после налогообложения владельцев второй фирмы будет превышать доход владельцев первой. При этом никаких различий ни в характере деятельности фирм, ни в степени контроля, ни в величине полного дохода до налогообложения не возникает. То есть экономически эквивалентные сделки приводят к разным налоговым последствиям.

Первоначально термин «недостаточная капитализация» применялся главным образом к структуре капитала закрытых корпораций. В 1958 г. М.М. Лоур опубликовал книгу с названием «Недостаточная капитализация»¹. Данная книга была адресована налоговым консультантам и экспертам и главным образом анализировала судебную практику США в области разграничения собственного и заемного капитала. Задача ее состояла в значительной мере в том, чтобы обеспечить специалистов по налоговому праву информацией, которая позволяет им защитить клиентов от переквалификации судом задолженности в акционерный капитал, влекущей существенные дополнительные налоговые обязательства. Т.С. Клистон в своем обзоре² данной работы так излагает определение Лоура: «Недостаточная капитализация – описание структуры капитализации закрытой корпорации, владельцы которой стремятся снизить налоговые издержки, используя высокое отношение задолженности к собственному капиталу (*net capital investment*) при пополнении средств корпорации». Отметим, следуя другому обзору той же книги, что недостаточная капитализация (т.е. высокий финансовый рычаг) является только одним из оснований признания судом задолженности акционерным капиталом: суды анализировали также характеристики конкретных сделок, вид эмитируемых ценных бумаг и намерения сторон³.

В работе Лоура изложены и основные преимущества финансирования

1 Lore M.M. *Thin capitalization*. N-Y: Roland, 1958.

2 Kliston T.S. Review // *The Journal of Finance*. Vol. 14. No. 3 (Sep. 1959). P. 437–438.

3 Deinzer H.T. Review // *The Accounting Review*. Vol. 34. No. 2 (Apr. 1959). P. 345–346.

инвестиций за счет задолженности с точки зрения снижения налоговых издержек¹:

а) проценты по задолженности вычитаемы, а дивиденды нет;

б) для целей налогообложения понесенные убытки (если они возникают) предпочтительнее иметь в виде вычета безнадежной задолженности, чем в виде снижения капитальной стоимости акций;

в) безналоговое возмещение капитала в форме дохода от займа помимо прибыли корпорации максимизирует налоговые сбережения для корпорации и ее владельцев;

г) погашение долга, предпочтительнее капитализации акций, позволяет без налогообложения увеличить стоимость инвестиций в акции (чистое богатство) с применением налогообложения капитальной стоимости в том случае, если акции будут проданы;

д) может быть применена ускоренная амортизация посредством продажи амортизируемых активов акционером-индивидуумом корпорации за долги с сопутствующей максимизацией налоговых вычетов корпорации и ее прибыли после налогообложения.

Более поздняя работа Р. Уиттингтона и Дж. Уиттенберга², также посвященная юридическим вопросам классификации финансирования закрытых корпораций, точнее – прогнозированию судебных решений в этой области, также включает изложение долгосрочных и краткосрочных выгод от замены собственного капитала заемным. В основном эти выгоды повторяют описанные в книге Лоура, но есть и дополнения. Так, например, долговое финансирование дает возможность снизить налог на имущество, передавая долговые ценные бумаги членам семьи с менее высокими предельными ставками налогообложения, причем без потери контроля в корпорации. Кроме того, выделяется использование долгового финансирования при сделках поглощения. Если при слиянии поглощающая компания эмитирует рассрочку задолженности акционерам приобретаемой компании, дивиденды, полученные от приобретенного дочернего предприятия, получают льготы при консолидации прибыли, а процент, уплачиваемый прежним акционерам, подлежит вычету корпорацией. Меры против такого слияния были приняты в США законом о налоговой реформе 1969 г. и включают запрет вычета процента для тех корпораций, которые за счет задолженности приобретают акции и/или активы других корпораций,

1 Kliston T.S. Review // The Journal of Finance. Vol. 14. No. 3 (Sep. 1959). P. 437–438.

2 Whittington R., Whittenburg G. Judicial Classification of Debt versus Equity. An empirical Study // The Accounting Review. Vol. 55. No. 3 (Jul. 1980). P. 409–418.

когда ежегодные процентные расходы составляют 5 млн долл. или более. Кроме того, тем же законом налоговой службе даны полномочия регулировать критерии, которые используются для различения задолженности от собственного капитала корпораций.

Отметим, что рассмотрение именно закрытых корпораций основано на том, что в закрытой корпорации замещение собственного капитала заемным у своих акционеров остается только налоговым планированием, если в сделку вовлечены все акционеры. В случае открытой корпорации подобный сговор без обмана части акционеров практически невозможен, и тогда сделка не может квалифицироваться судом только как налоговое планирование: будет иметь место присвоение одними акционерами собственности других. Однако решение таких вопросов в рамках судебных процедур сопряжено со значительными издержками, а также требует высокой развитости судебной системы и доверия к ней со стороны населения. Во многих странах используется иной подход: не затрагивая взаимоотношений между акционерами, ввести формальные критерии недостаточной капитализации и применять их для целей налогообложения.

Практически тот же эффект экономии налоговых издержек достигается и в том случае, когда заимствование осуществляется не напрямую у акционеров, а у организации, которая зарегистрирована в юрисдикции с льготным налогообложением (во внутреннем или иностранном налоговом убежище), или если ставка налогообложения процентов хотя бы где-либо в мире ниже, чем отечественная ставка налогообложения доходов от капитала.

При этом ограничения на принятие к вычету процентов, превышающих определенную величину, недостаточно, поскольку даже при таких обстоятельствах сохраняются возможности налогового планирования посредством увеличения размера полученной ссуды.

Отметим также, что ограничений, распространяющихся только на займы от аффилированных с данной организацией лиц, можно избежать путем использования компенсационных займов (back-to-back loans). Если банк, не аффилированный ни с корпорацией, ни с ее акционерами, соглашается за умеренное вознаграждение депонировать средства акционера на определенный срок и под определенный процент и одновременно на тот же срок и практически под тот же процент кредитовать корпорацию, формальные критерии определения взаимозависимых лиц не будут применимы. Разумеется, компенсационный заем у банка не может быть реализован без издержек: если банк предпочитает не иметь избыточных

резервов или если они малы, то организация компенсационного займа потребует увеличения резервов до размеров, удовлетворяющих обязательным нормам резервирования. Однако если избыточные резервы банка достаточны или если норма обязательного резервирования невелика, то издержки компенсируются выигрышем в налогообложении. Отметим также, что применение такого рода оптимизации в России, причем со стороны внутренних инвесторов, может быть выгодным в силу того, что проценты по депозитам банков, выплачиваемые физическим лицам, не облагаются налогом в пределах ставки рефинансирования Центрального банка. Выгодность схемы несколько снижается в силу того, что превышение этого ограничения облагается по высоким ставкам, причем, в какой мере она выгодна, зависит и от ставки рефинансирования, и от ее превышения. Цепочка вовлеченных в сделку контрагентов может быть довольно длинной и трудно выявляться. То же соображение применимо и в случае, когда ограничения распространяются только на иностранных акционеров и/или кредиторов: с помощью компенсационного займа их легко обойти.

Отметим также, что начисление процентов может применяться не только для выплаты дивидендов, но и для вознаграждения топ-менеджмента корпорации. В связи с этим в некоторых странах вводятся ограничения на вычет процентов по задолженности администрации предприятия, членам совета директоров и их родственникам.

Последствия использования недостаточной капитализации проявляются не только в снижении доходов бюджета. Как уже отмечалось, важным результатом такого вида налогового планирования (как и любого другого) являются неэквивалентность налогообложения одинаковых по экономическим последствиям сделок и нарушение принципов справедливости налогообложения. Нарушение принципа горизонтальной справедливости видно непосредственно из следующего примера: если у некоторого индивидуума есть возможность использовать практику недостаточной капитализации на принадлежащем ему предприятии, он уплатит меньший налог, чем индивидуум, получивший равный доход при схожих обстоятельствах, отличающихся только тем, что использование налогового планирования для второго лица затруднено. Нарушение принципа вертикальной справедливости можно проиллюстрировать более сложным примером. Если принять во внимание, что налоговое планирование вообще и недостаточная капитализация в частности часто сопряжены с некоторыми фиксированными затратами (например, на сбор информации, оплату услуг юрис-

тов и бухгалтеров, регистрацию фирмы в налоговом убежище, поиск банка-контрагента и заключение с ним контракта, оплату услуг этого банка и т.п.), то применение налогового планирования выгодно в случае, когда масштабы сделок, направленных на экономию налогов, а также суммы сокращения налогообложения достаточно велики. Это значит, что лица с высокими доходами с большей вероятностью могут получить выгоду, а если нет ограничений на применение недостаточной капитализации, то налоги в результате могут быть снижены таким образом, что даже абсолютная сумма налога окажется меньше или равной сумме налога лица с меньшими доходами, не говоря уже о средней ставке налогообложения.

Еще одно важное последствие возникает тогда, когда практику недостаточной капитализации применяют в своих интересах крупные акционеры в ущерб миноритарным: поскольку прибыль предприятия снижается, то и доходность акций снижается, а значит, снижается доходность капитала для тех акционеров, кто не участвует в получении дохода в виде процента.

Неэквивалентность налогообложения доходов, полученных при использовании разных источников финансирования, может быть устранена или уменьшена, если снизить предельную эффективную ставку налогообложения доходов при финансировании из собственных средств. Например, можно использовать вычет альтернативных издержек финансирования в виде расчетного процента. Такой порядок обсуждался в Испании. Другой способ снизить издержки при финансировании из собственных средств для отечественных акционеров заключается в интеграции налогообложения доходов. При полной интеграции налогообложения искажения в отношении отечественных акционеров практически устраняются при условии равенства предельных ставок налогообложения доходов, полученных в виде дивидендов и процентов¹.

Для уменьшения потерь в налоговых доходах от недостаточной капитализации существуют различные подходы, связанные с ограничением задолженности или вычета процентов (например, введение ограничения на соотношение долга и активов, установление потолка процентной ставки или запрещение принимать к вычету долг между компаниями-участниками). Эти варианты представляются достаточно сложными с точки зрения администрирования, к тому же они не всегда в достаточной степени эффективны в ограничении вычета процентов. Однако они широко

¹ См.: Cooper G.S., Gordon R.K. Taxation of Legal Persons and their Owners in Tax Law Design and Drafting / V. Thuronyi (ed.). IMF, 1996. P. 658.

применяются в международной практике. Они могут распространяться на любых инвесторов или только на иностранных. «Если правила, установленные для противодействия недостаточной капитализации, должны применяться ко всем акционерам, их лучше разместить в законодательстве, применимом к компаниям. Если правила должны применяться только к иностранным акционерам, их следует включать в число других международных налоговых мер»¹.

В некоторых странах для предотвращения замещения собственного капитала долговым применяется принцип «вытянутой руки»², согласно которому проценты по задолженности аффилированным лицам могут быть признаны дивидендами для целей налогообложения, в результате чего утрачивается право вычета процента и возникает налог на дивиденды с сумм, распределенных в виде процента таким лицам. Однако такой порядок сопряжен с издержками для налоговых органов и не вполне удобен значительному числу компаний: и налогоплательщикам, и налоговым службам может быть выгодно иметь формальные правила, которые точно указывают, до какого предела и на каких условиях могут вычитаться проценты по заемным средствам, полученным от взаимозависимого лица³. Наличие формальных правил позволяет прогнозировать налоговые последствия принимаемых решений и снизить издержки, связанные с судебным разрешением разногласий с налоговыми органами. Формальные правила могут действовать в дополнение к принципу «вытянутой руки» (в этом случае они определяют «налоговую гавань», т.е. условия, выполнение которых освобождает от претензий налоговых органов) или альтернативно.

При применении ограничивающих правил в отношении только иностранных аффилированных акционеров могут возникать проблемы, связанные с тем, что такого рода правила должны быть недискриминирующими. Кроме того, как уже упоминалось выше, компенсационные займы могут

1 Там же.

2 Принцип «вытянутой руки» основывается на ст. 9 Модельной конвенции ОЭСР об избежании двойного налогообложения, согласно которой если во взаимоотношениях двух предприятий при осуществлении ими коммерческой или финансовой деятельности применяются условия, которые отличаются от тех условий, которые применялись бы во взаимоотношениях независимых предприятий, то всякие доходы, которые были бы получены в этом случае одним из предприятий, но не были получены из-за применявшихся условий, могут быть включены в доходы этого предприятия и облагаться налогом соответственно. См. http://www.fifoost.org/allgemein/divers/oecd_tax_2003/node15.php

3 См.: Cooper G.S., Gordon R.K. Taxation of Legal Persons and their Owners in Tax Law Design and Drafting / V. Thuronyi (ed.). IMF, 1996. P. 784.

осуществляться таким образом, что аффилированность формально будет отсутствовать. Правила могут быть разработаны так, чтобы эти займы считались займами у материнской компании и, следовательно, были объектом ограничений на недостаточную капитализацию, но для налоговой администрации в стране, где расположено дочернее предприятие, выявить такие сделки очень сложно, особенно если банк находится в стране со строгими законами о банковской тайне. Одно из возможных решений проблем этого рода – сделать правила общеприменимыми ко всем займам. Следовательно, хотя в большинстве случаев особая проблема возникает в ситуации с прямыми иностранными инвестициями, решение из практических соображений может касаться всех инвестиций в целом¹.

Если решено вводить ограничивающие правила, то важен способ определения ограничения на вычет процента. Один из распространенных в мировой практике подходов – законодательное установление определенного отношения заемных средств к акционерному капиталу, при превышении которого вычет процентов запрещен (правило «долг к собственному капиталу»)². Другой подход заключается в ограничении вычета процентов, превышающих определенную долю в доходе налогоплательщика³ (earning-stripping rule). Дискуссионным является вопрос о том, какие конкретно финансовые отношения целесообразны в том или ином случае (в мировой практике распространены ограничения в диапазоне от 1,5:1 до 3:1 для отношения долга к собственному капиталу). Точное решение, которое бы обеспечивало отсутствие искажений и одновременно не увеличивало издержки использования заемных средств для финансирования инвестиций во всех тех случаях, когда это не связано с налоговой оптимизацией, при применении формальных подходов найти невозможно.

Другую проблему представляет применение таких правил к финансовым институтам, чья деятельность состоит в заимствовании и кредитовании и которые обычно оперируют более высокими уровнями задолженности, чем другие предприятия. В некоторых странах в качестве «безопасной гавани» для налогоплательщика применяют комбинацию правил, соотносящих заемные средства к собственным и чистый выплачиваемый процент к прибыли. Например, во Франции и в США вычет процента у

1 Там же.

2 Запрет может распространяться только на проценты по задолженности, превышающей предел. Как отмечалось выше, такие проценты могут быть признаны дивидендами, если правило применяется только в отношении аффилированных лиц.

3 Такое правило, может быть, легче администрировать.

налогоплательщика считается допустимым, если удовлетворено хотя бы одно из установленных отношений для заемных средств к собственным и чистого процента к прибыли, определенной без учета процента. Если не удовлетворено ни одно из них, процент может быть разрешен или запрещен к вычету, но на основании других критериев, установление соответствия которым требует значительно больших издержек¹.

Отметим, что при ограничении, исходящем не из отношения задолженности и собственного капитала, а из соотношений процентных расходов и дохода налогоплательщика (*earning-stripping rules*), проблема кредитных институтов может быть решена в рамках общего правила, если полученные проценты учитываются при расчете ограничений в полной мере, что будет показано ниже при описании рекомендаций для России. Кроме того, при условии «переноса невычитаемых процентов» применение этих правил может быть менее жестким, чем правил, исходящих из финансового рычага, для тех налогоплательщиков, которые объективно нуждаются в повышенном использовании заемных средств по сравнению со средним предприятием, или если выплата процента по задолженности приходится на период, когда прибыль от инвестиций, осуществленных с использованием займов, мала. Это условие заключается в том, что не подлежащие вычету в текущем периоде проценты разрешено (с учетом тех же ограничений) принять к вычету в последующие периоды.

Как уже отмечалось выше, причиной практики недостаточной капитализации являются различные налоговые последствия выбора финансовой структуры фирмы. Значение имеет как порядок обложения полученного дохода конечным получателем, так и наличие вычета издержек финансирования при финансировании из заемных средств и отсутствие такого вычета при финансировании из собственных средств.

Приложение к §2.3.

Международная практика использования мер противодействия недостаточной капитализации²

Правила, уменьшающие стимулы к недостаточной капитализации, применяются в разных странах. В ряде стран существуют ограничения на вычет процентов по займам при наличии признаков, позволяющих

1 См. ниже, в приложении к §2.3 «Международная практика использования мер противодействия недостаточной капитализации».

2 Раздел подготовлен совместно с С.Д. Шаталовым.

предполагать недостаточную капитализацию, такие правила обычно и называются правилами, препятствующими недостаточной капитализации. Есть, однако, и ряд других ограничений на вычет процента, которые не имеют специального названия, но служат той же цели – уменьшить стимулы к завышению использования заемного капитала из-за налоговых последствий. Применяемые правила в разных странах нередко сильно различаются, поэтому имеет смысл рассмотреть примеры достаточно подробно.

Бельгия

Вычет из налоговой базы процентов, уплачиваемых на сумму долга, не допускается, если они выплачиваются получателям, на которых не распространяется общий режим налогообложения или которые пользуются особым налоговым режимом. Вычет процентов не разрешается, если сумма заемных средств, к которой они относятся, в 7 раз превышает сумму налогооблагаемой прибыли на начало налогового периода и оплаченного акционерного капитала на конец налогового периода. Это правило не применяется в отношении процентов по долговым ценным бумагам, выпускаемым для свободного обращения¹. Это правило представляет собой одну из вариаций правил, препятствующих недостаточной капитализации.

Законом от 22 июня 2005 г.² установлено применение вычета условных (расчетных) процентов в отношении рискованного капитала. Данное правило подходит к проблеме с другой стороны, уменьшая различия в налоговых последствиях при финансировании из собственных и заемных средств. Для применения правила рассчитывается скорректированная сумма собственных средств (корректировка предполагает исключение из суммы некоторых видов собственных средств, например, долгосрочных финан-

1 http://mineco.fgov.be/redirect_new.asp?loc=/enterprises/vademecum/Vade11_fr-03.htm

2 Loi instaurant une déduction fiscale pour capital a risque (Moniteur belge, 30.06.2005) <http://www.kpmg.be/dbfetch/52616e646f6d4956f3c8cbaf71a19c6630577cc4f3d8b72a/bs-mb-300605-belastingaftrek-risicokapitaal-belastingaftrek-risicokapitaal.pdf>

С текстом представленного королю министром финансов доклада, содержащего комментарии связанных с расчетными процентами нововведений, можно ознакомиться на странице http://www.kpmg.be/dbfetch/52616e646f6d49567b5fe1f5e64b143ce17c4fba0a94be72/20051003_kb_nid.pdf

См. также с. 4–19 текста законопроекта (Projet de loi instaurant une déduction fiscale pour capital a risque) от 11 мая 2005 г. http://www.kpmg.be/dbfetch/52616e646f6d4956449e6a67012fb85e7265008f292ad19a/nid_memorie_van_toelichting-expos_des_motifs.pdf и доклад Финансово-бюджетной комиссии на странице http://www.kpmg.be/dbfetch/52616e646f6d49560d6c5854a757919a8d0feb8ace508a88/nid_verslag_parlementaire_bespreking-rapport_discussions_parlementaires.pdf

совых активов, некоторых зарубежных активов или также приводящих к увеличению собственных средств сумм, освобожденных от налогообложения, а также некоторых других).

Ставка вычитаемых из налоговой базы расчетных процентов в каждом налоговом году рассчитывается на основе публикуемых индексов государственных облигаций за позапрошлый год. Есть ограничения на колебания ставки и максимальную величину. Допускается перенос неиспользованной суммы вычета на будущие периоды, но не более чем на 7 лет¹.

Великобритания

В Великобритании новые правила в отношении недостаточной капитализации действуют с 1 апреля 2004 г.²

Весьма важным нововведением стало распространение правил о трансфертном ценообразовании на операции, где обе стороны являются резидентами Великобритании. Поэтому теперь правила о недостаточной капитализации распространяются и на тех британских заемщиков, которые не получают займов от иностранцев и не владеют имуществом за рубежом.

В основе правил о недостаточной капитализации лежит принцип «вытянутой руки». Ограничения на вычет процента применяются в том случае, когда одна компания контролирует другую или обе контролируются одним и тем же лицом (лицами), т.е. состоят в «особых отношениях» (special relationship), взаимозависимы. Кроме того, операции займа, к которым применяются ограничения, должны не соответствовать принципу «вытянутой руки». При определении соответствия, в частности, исследуются следующие вопросы: состоялся бы заем, если бы лица не были взаимозависимыми, какой бы могла быть при этом сумма займа и какими бы были проценты и другие условия займа.

Франция

Во Франции правила, препятствующие минимизации налогообложения путем недостаточной капитализации, установлены ст. 212 Общего кодекса

1 Déduction d'intérêt notionnel et suppression de droit d'apport: nouveaux stimulants pour les investissements en Belgique. Janvier 2006. http://www.kpmg.be/dbfetch/52616e646f6d495688d283129edc9577de19e860fcb9161412af84210efae1d4/20060106_d_uction_capital_risque_memo_fr.pdf

На том же сайте доступна английская версия указанного материала: Notional interest deduction and abolition of capital duty: new boost for investment in Belgium http://www.kpmg.be/dbfetch/52616e646f6d495688d283129edc95771044962b316ed5c75bbd33d574048385/20060106-risk_capital_deduction_memo_eng.pdf

2 <http://www.hmrc.gov.uk/manuals/intmanual/INTM562010.htm>

о налогах. Процентная ставка ограничивается в соответствии с принципом «вытянутой руки». Проценты, уплачиваемые на займы, полученные от взаимозависимого лица¹, могут вычитаться из налогооблагаемой базы в пределах величины, публикуемой налоговой администрацией (рассчитываются исходя из средней годовой процентной ставки, по которой кредитные организации предоставляют займы предприятиям на среднесрочный период), или в пределах процентной ставки, по которой это предприятие-заемщик могло бы получить заем от независимых финансовых организаций в аналогичных условиях (по выбору предприятия). Во втором случае от налогоплательщика может потребоваться доказывание права применения вычета по более высокой ставке, чем опубликованная².

Кроме того, даже соответствующие вышеприведенному правилу проценты могут ограничиваться, если проценты, уплаченные предприятием группе взаимозависимых предприятий, превышают одновременно три следующих пороговых значения:

а) произведение суммы указанных процентов на отношение 1,5 суммы собственного капитала (оценивается по выбору предприятия на начало или на конец финансового года) к среднемесячному размеру сумм, полученных от группы взаимозависимых предприятий;

б) 25% текущего результата до уплаты налогов, предварительно увеличенного на сумму указанных процентов, сумм амортизации, учитываемых для определения того же результата, и суммы лизинговых платежей, учитываемых для определения цены передачи имущества по истечении срока договора;

в) сумма процентов, уплаченных этому предприятию взаимозависимыми предприятиями.

Часть суммы процентов, превышающая высший из этих пределов, не подлежит вычету из налоговой базы за данный финансовый год, если только эта часть суммы процентов не составляет менее 150 000 евро.

Однако эту часть суммы процентов можно вычесть из налоговой базы за следующий финансовый год в размере разницы, исчисленной в отношении этого следующего финансового года, между пределом, указанным в пункте б, и суммой процентов, допускаемых к вычету согласно правилу «вытянутой руки». Остаток, не учтенный на конец этого следующего финансового года, может быть учтен в последующие финансовые годы

1 О взаимозависимости предприятий см. п. 12 ст. 39 Общего кодекса о налогах.

2 См., например: Draft 2006 Finance Bill: New Thin Capitalization Rules are on their way. October 11, 2005. <http://www.pwcglobal.com/us/eng/tax/its/France-2006-10112005.pdf>

при соблюдении тех же условий, но при этом допустимая к вычету сумма уменьшается на 5%. Это уменьшение применяется в начале каждого из этих финансовых лет¹.

Отметим, что во Франции одно из условий, определяющих «безопасную гавань», исходит из финансового рычага (недостаточной капитализации), а второе – основано на соотношении процентов и финансового результата (earning-stripping rule).

Нидерланды

Действующие с 1 января 2004 г. положения о недостаточной капитализации применяются к нидерландским плательщикам корпоративного налога, входящим в группу компаний – как отечественную, так и международную. Установлено предельное соотношение долга и акционерного капитала, равное 3:1, которое основывается на размере капитала, исчисленного для целей налогообложения, и сальдо сумм задолженности и подлежащих получению средств. При этом часть суммы долга, превышающая указанный предел, признается превышением, только если составляет более 500 000 евро. Возможны исключения из этого правила, зависящие от условий всей группы.

Правила о недостаточной капитализации не ограничивают возможности вычета процентов на сумму займа, полученного от действительно независимого лица².

США

Согласно §385 Кодекса внутренних доходов США средства, полученные организацией от другой взаимозависимой организации, могут признаваться задолженностью или инвестициями в зависимости от ряда факторов. Например, дочерняя организация может быть малорентабельной на момент получения средств, не иметь достаточных поступлений для выплаты процентов и основной суммы долга и не иметь возможности получить заем от какой-либо третьей стороны. К тому же у этой дочерней организации может иметь место просрочка исполнения обязательств по выплате процентов и (или) основной суммы долга, а материнская организация может не при-

1 Подробнее о механизме борьбы с недостаточной капитализацией, устанавливаемом ст. 212 Общего кодекса о налогах, с приведением примеров см.: <http://www.assemblee-nationale.fr/12/rapports/r2568-t3-3.asp> (Article 70. Modernisation du dispositif de lutte contre la sous-capitalisation prévu a l'article 212 du code général des impôts. (Rapport fait au nom de la Commission des finances, de l'économie générale et du plan sur le projet de loi de finances pour 2006. Tome III, Volume 1, 3ème partie.)) на сайте Национального собрания.

2 <http://www.pwcglobal.com/us/eng/tax/its/040460etgnetherlandsv2.pdf>, http://www.lawfirm.ru/R&D/bulletin_itp.pdf, <http://www.millards.com>

нимать должных мер для обеспечения дочерней организации капиталом. В этом случае велика вероятность, что операция будет признана вкладом в капитал, при котором выплаты процентов и (в некоторых случаях) основной суммы долга будут квалифицироваться как выплаты дивидендов или сокращение размера капитала и не будут уменьшать налоговую базу.

Что касается размера процентной ставки, то согласно §482 он должен определяться по принципу «вытянутой руки».

Однако в США применяются и правила «налоговой гавани». Фиксированного соотношения, применимого для всех случаев, нет. Обычно соотношение 3:1 или меньше считается для налоговых органов приемлемым, если налогоплательщик может обслуживать свой долг сам – без помощи связанных с ним лиц.

Вычет может быть запрещен для займов от иностранных аффилированных лиц или гарантированных ими, когда полученные проценты не облагаются налогом в США. Запрещенные вычеты процента могут переноситься на будущее. Если отношение задолженности к собственному капиталу не превышает 1,5:1, то запрет не применяется. Это первое из правил «налоговой гавани».

Если отношение задолженности к собственному капиталу превышает этот порог, то «избыточные процентные расходы» откладываются.

«Избыточные процентные расходы» определяются как расходы сверх процентного дохода плюс 50% скорректированного налогового дохода корпораций плюс любые переносы на будущее из-за ограничений. Это правило второе.

Если у корпорации не удовлетворяются оба правила «налоговой гавани», то она подает декларацию по форме 8926¹ и вычет процента может быть ограничен. Вычет процентов осуществляется только для фактически уплаченных сумм (§267)².

Таким образом, в США, как и во Франции, условия, определяющие «безопасную гавань», используют как правило, основанное на финансовом рычаге (как правило недостаточной капитализации, так и правило, учитывающее соотношение финансового результата и чистых процентных расходов (earning-stripping rule)).

Япония

В Японии для вычета процентов без ограничений сумма долга может превышать сумму акционерного капитала по общему правилу не более

1 <http://www.irs.gov/instructions/i8926/ch01.html>

2 http://www.knllp.com/english/documents/2004/Eng_052004.pdf

чем в 3 раза. Однако можно указанный предел превысить и вычитать проценты полностью, если показать, что его превышение имеет место у какой-либо сопоставимой третьей стороны за какой-либо год из трех прошлых налоговых лет этой сопоставимой компании¹. Позднее (с 1 апреля 2006 г.) правила стали применяться не только к задолженности зависимым лицам, но и к исполнению обязательств, которые гарантируются иностранным контролирующим акционером, при передаче третьей стороне (кредитору) во исполнение обязательств облигаций иностранного контролирующего акционера, а также при комбинации этих случаев².

Чешская Республика

Правила, препятствующие недостаточной капитализации, ограничивают возможность вычета чешской организацией процентов на сумму займа, если он получен от взаимозависимого лица. Допустимое соотношение долга и капитала – 4:1. Если заем получен от иностранного заимодавца, проценты на сумму займа в части превышения указанного предела переквалифицируются в дивиденды и облагаются у источника по ставке 15% (снижается при наличии соответствующих соглашений об избежании двойного налогообложения).

Для страховых компаний и банков допустимое соотношение долга и капитала составляет 6:1.

Правила, препятствующие недостаточной капитализации, ранее не применялись к компании в год ее создания или в последующие три года, но это положение действовало для компаний, созданных до 2003 г.³

Казахстан

В Казахстане применяется правило, основанное на соотношении задолженности и собственного капитала, причем ограничивающее только выплаты процента нерезидентам.

«Статья 94. Вычеты по вознаграждению⁴.

Вычет по вознаграждению производится в пределах суммы, исчисля-

1 [http://www.pwcglobal.com/Extweb/service.nsf/docid/A9D597217115D226CA256F270028EB66/\\$FILE/e_025_June04_FS.pdf](http://www.pwcglobal.com/Extweb/service.nsf/docid/A9D597217115D226CA256F270028EB66/$FILE/e_025_June04_FS.pdf)

2 <http://www.internationaltaxreview.com/?Page=10&PUBID=35&ISS=21268&SID=609219&TYPE=20>

3 http://www.pwc.com/cz/eng/ins-sol/spec-int/taxguide/corporatetax/ct_thincapitalisation.html

4 Использована редакция Налогового кодекса Казахстана на русском языке. См. <http://www.pavlodar.com/zakon/javascript>. Вознаграждение предполагает не только процентные расходы, но и выплату лизинговых платежей по финансовому лизингу. В цитате сохранена терминология перевода, используемого в Казахстане.

емой как: сумма вознаграждения, выплачиваемая налогоплательщиком резиденту за налоговый период, плюс сумма, исчисляемая как произведение отношения среднегодовой суммы собственного капитала к среднегодовой сумме обязательств, предельного коэффициента и суммы вознаграждения, выплачиваемой налогоплательщиком нерезиденту за налоговый период. ... Предельный коэффициент для финансовых организаций равен 7, для иных юридических лиц – 4».

Киргизия

Примером использования правила, исходящего из соотношения процентных расходов и дохода налогоплательщика (*earning-stripping rule*), может послужить порядок налогообложения процентных выплат в Киргизии.

Статья 95 НК Кыргызстана: «Вычеты расходов по уплате процентов по долговым обязательствам

1. Расходы налогоплательщика по уплате процентов по долговому обязательству подлежат вычету из его совокупного годового дохода в том случае, если сумма долга была использована на погашение издержек, связанных с экономической деятельностью.

2. Размеры вычета определяются исходя из суммы долга, подлежащей погашению в текущем налоговом году, умноженной на 1,5 учетной ставки Национального банка Кыргызской Республики на момент образования долга.

3. Сумма вычета не должна превышать сумму дохода с процентов налогоплательщика и плюс 50 процентов налогооблагаемого дохода налогоплательщика без включения в него доходов и расходов по процентам.

4. Любые расходы с процентов, не предусмотренные в виде вычетов частью третьей настоящей статьи, рассматриваются как расходы по процентам, подлежащие к вычету в следующем налоговом году» (в редакции Законов КР от 27 декабря 1996 г. № 66; от 13 июля 1999 г. № 71).

Отметим, что правило, применяемое в Киргизии, не разделяет налогоплательщиков и виды заемных средств, т.е. является крайне простым в применении и действенным.

Применяемые во многих странах правила, ограничивающие недостаточную капитализацию, не всегда эффективны и часто сопряжены с высокими издержками администрирования. Использование компенсационных займов может позволить обойти большинство из них (выше обсуждался вопрос, связанный с издержками компенсационных займов; при существенном различии в предельных ставках налогообложения доходов, выпла-

чиваемых в виде процентов и дивидендов, эти издержки могут быть приемлемыми для оптимизирующего налогообложение налогоплательщика). В тех же случаях, когда ограничения распространяются только на иностранных акционеров, возможно использование компенсационного займа при посредстве отечественного банка. Но надо принимать во внимание, что во многих странах экономическая суть сделки при судебном рассмотрении имеет приоритет перед ее формой, поэтому такие займы могут быть признаны собственным капиталом даже в таком случае. Но администрирование правил такого рода, выявление аффилированности кредиторов, анализ цепочек сделок между формально независимыми контрагентами требуют значительных средств и влекут ощутимые издержки.

Между тем наличие законов, инфорсмент которых требует значительных затрат, может приводить к тому, что вероятность выявления нарушения будет чрезвычайно мала. В таком случае нарушение становится распространенным, а если оно приносит существенную выгоду, то исполнение закона может делать неконкурентоспособными законопослушных лиц. Это само по себе крайне нежелательное последствие. Но есть еще более неблагоприятное следствие такого положения дел. В рассматриваемой ситуации на рынке останутся преимущественно лица, нарушающие закон, но доказательство наличия нарушений сложно и затратно. В итоге выявление данного нарушения может оказаться для контролирующих органов (в нашем случае – налоговых) невыгодным. Однако закон есть, и, в принципе, нарушение можно обнаружить, правда, ценой значительных затрат. Об этом известно и контролирующим органам, и нарушителям. В этом случае велика вероятность, что нарушения такого рода (с высокозатратным инфорсментом) будут выявляться в тех случаях, когда желательно какое-либо лицо наказать за поведение, юридически не наказуемое, т.е. возникнут явные условия для селективного применения закона.

Если общество не имеет достаточных средств для принуждения к выполнению каких-либо правил, теоретически оправданных, использование простых формальных правил, пусть даже нарушающих принцип нейтральности, может приводить к меньшим потерям.

Используемый в США порядок решения для налоговых целей вопроса о характере финансирования корпораций, при котором число формальных правил минимально, «безопасная гавань» предполагает довольно жесткие рамки, а вопрос классификации задолженности решается судом, вероятно, наилучший с точки зрения нейтральности, если не принимать во внимание издержки инфорсмента. Более того, даже если их учитывать,

порядок вполне хорош, пока эти издержки достаточны для того, чтобы налогоплательщики верили, что нарушение с высокой вероятностью будет выявлено и наказано. Похожие правила (с другими соотношениями) действуют и во Франции.

Если же достаточных усилий по выявлению нарушений не прилагать, налогоплательщики будут уверены в обратном, что приведет к равновесию высокой доли уклонения.

Так называемые «правила, применяемые при недостаточной капитализации», более формальны, но также требуют значительных затрат на выявление аффилированности некоторых контрагентов налогоплательщика и его акционеров. Последствия недостаточности этих издержек описаны выше.

Между тем разработаны еще более простые и легкоприменимые подходы ограничения задолженности или вычета процента, и в отдельных странах они уже применяются по рекомендации Всемирного банка (а именно в Киргизии), а в некоторых развитых странах являются частью ограничений «безопасной гавани».

Например, правило, согласно которому расходы по выплате процентов (чистых процентов, т.е. превышения процентных расходов над процентными доходами) ограничиваются фиксированной долей налогооблагаемого дохода в пределах действительного размера указанных расходов. Один из примеров такого правила, в котором рекомендуемая предельная доля составляет около 50%, см. в «Основах мирового налогового кодекса» (ОМНК) Хасси и Любика¹.

Статья 33 ОМНК рекомендует для тех фирм, которые не менее чем на 50% принадлежат иностранным лицам, а также для некоторых освобожденных от налогообложения части доходов фирм² применять следующее правило. Каждый налоговый период рассчитывать разрешенную налогоплательщику максимальную величину вычета процентных расходов,

1 Хасси У., Любик Д. Основы мирового налогового кодекса с комментариями. Проект, финансируемый Международной налоговой программой Гарвардского университета / Пер. М. Алексеева. 1996. С. 36.

2 В ОМНК это государственные органы и некоммерческие организации (НКО). Некоммерческие организации освобождены от налогообложения всех доходов, кроме доходов от побочной деятельности. «Побочная деятельность» НКО в ОМНК предполагает осуществляемую на регулярной основе предпринимательскую деятельность, не связанную с основными целями организации иным образом, кроме как служить источником дохода для НКО.

равную сумме его дохода в виде процентов и 50% его чистого дохода без учета процентов.

«Чистый доход без учета процентов» означает включаемый доход (кроме дохода в виде процентов), уменьшенный на величину всех вычетов, кроме вычетов выплаченных процентов.

Все проценты, не принятые к вычету в текущем году, включаются в процентные расходы будущих лет (переносятся на будущее), но максимальный вычет в текущем году определяется исходя из результатов текущего года.

Например, если налогооблагаемый доход до вычета расходов по процентам, но за вычетом всех остальных расходов составляет 150 ед., то налогоплательщик будет иметь право вычесть 75 ед. при установленном ограничении в 50%. Таким образом, налогоплательщик, у которого расходы на проценты составили 60 ед., будет иметь право вычесть их полностью, а тот, у кого эти расходы составили 80 ед., сможет вычесть в текущем году лишь 75 ед. Оставшиеся 5 ед. ему будет разрешено перенести на будущий год¹.

Отметим, что это правило трудно обойти: не важно, перед кем существует задолженность, важны характеристики самой организации и величина процентных расходов. Кроме того, банки и иные кредитные организации защищены от избыточных ограничений тем, что при определении предельной суммы процентных расходов процентные доходы учитываются в полной мере. Наконец, оно учитывает, что у некоторых организаций может быть временная повышенная потребность в значительных заимствованиях, поскольку не принятые в текущем периоде процентные расходы разрешено переносить на будущее. При этом ставка процента не ограничивается.

Но у правила есть и недостатки. На организации, которые не являются освобожденными от налогообложения части доходов или принадлежат не менее чем на 50% иностранным лицам, не накладывается никаких ограничений. Выше приводились примеры потерь бюджета и общества в целом от замещения собственного капитала заемным и у таких организа-

¹ Существуют экономические основания предполагать, что компании будут работать с применением предельной суммы. В таком случае мы будем иметь дополнительное преимущество от применения указанного правила, поскольку размер уменьшения налогооблагаемой базы за счет других форм трансфертного ценообразования (например, путем повышенной суммы роялти) будет ниже. Это означает, что увеличение трансфертной цены на производственные затраты уменьшит сумму расходов по процентам, которую можно принять к вычету без последствий для налогооблагаемой базы (или налоговых поступлений).

ций тоже. Кроме того, выявление косвенного участия иностранцев требует ощутимых издержек. Однако если данное правило распространить на всех налогоплательщиков, оно станет удобным инструментом снижения потерь от недостаточной капитализации, не требующим значительных затрат на информирование. Как отмечалось выше, в Киргизии применяется правило, которое не требует различать налогоплательщиков или виды займов.

Впрочем, решение возможно и с использованием опыта более развитых стран. Например, формальные правила (предлагаемое или комбинацию с правилом в зависимости от соотношения заемных и собственных средств) использовать как «безопасную гавань» для инвесторов, а если условия этих правил не соблюдены, т.е. превышены установленные соотношения, подходить к вопросу с позиций «вытянутой руки» по инициативе налоговых органов. В этом случае ограничения «безопасной гавани» могут быть довольно жесткими. Недостаток такого подхода для России заключается главным образом в том, что он во многих случаях приводит к конфликту налогоплательщика и налоговых органов, требующему рассмотрения в суде. Ограниченное доверие к российской судебной системе породит слишком высокую неопределенность последствий финансирования с превышением соотношений «безопасной гавани» с позиций инвесторов.

Возможен и иной подход: правила соотношений процента и дохода устанавливаются менее ограничительными, налоговые органы в этом случае не должны предъявлять претензий, если они соблюдены (как в случае «безопасной гавани»), но, поскольку даже такие правила могут быть при некоторых обстоятельствах (для отдельных отраслей, определенных видов инвестиций) чрезмерно жесткими, организация может иметь право обосновать необходимость такого финансирования и его возможность с позиций «вытянутой руки». При несогласии налоговых органов этот подход тоже приведет к налоговым спорам, но для инвесторов и налогоплательщиков такой подход может быть удобнее.

§2.4. Интеграция налогов на доход, налогообложение дивидендов, устранение двойного налогообложения

§2.4.1. Описание проблемы и причин ее возникновения

Система налогообложения доходов представляет собой сложную совокупность законов, описывающих правила определения и перечисления в бюджет налогов от дохода, полученного из разных источников физическими и юридическими лицами, резидентами и нерезидентами. Как уже отмечалось, хотя формально юридические лица являются плательщиками налога, с экономической точки зрения платят его, в конечном счете, только физические лица, поскольку доход юридических лиц – это доход их владельцев. Основу понятия дохода физического лица (индивидуума) составляет так называемый доход из всех источников (всеобъемлющий доход, *comprehensive income*). Последний теоретически определяется (формула Хэйга и Саймонса) как сумма рыночных стоимостей реализованных в потреблении прав собственности плюс изменение стоимости запаса прав собственности между началом и концом рассматриваемого периода¹.

В связи с этим возникают логичные вопросы: почему применяется налогообложение доходов (прибыли) организаций? Какова его роль? И если такое налогообложение является все же целесообразным, почему наряду с налогообложением прибыли большинство стран применяют еще и дополнительное налогообложение при ее распределении? Налогообложение и прибыли, и дивидендов приводит к повторному налогообложению одних и тех же доходов, если не осуществлены некоторые специальные меры по устранению (снижению) повторного налогообложения. Разные авторы называют эти меры системой интеграции налогов на доходы индивидуумов и корпораций (*integration of personal and corporate income taxes*)² или системой взаимодействия налогов (*interaction system*; в этом случае интеграцией называют частный случай взаимодействия налогов)³.

Некоторые страны – например, США – не применяют систем интеграции, т.е. в дополнение к налогу на прибыль облагают налогом также и

1 См., например: Atkinson A., Stiglitz J. *Lectures on Public Economics*. McGraw-Hill, 1980.

2 См.: John R.K. *Integration of Personal and Corporate Income Taxes: Advantage and Disadvantages*. Tax Policy Handbook. IMF, 1995. P. 149–151.

3 См.: Cooper G.S., Gordon R.K. *Taxation of Legal Persons and their Owners*. In *Tax Law Design and Drafting*, ed. V. Thuronyi. IMF, 1998. Vol. 2. Ch. 19.

дивиденды при их распределении. Такая система налогообложения дивидендов называется классической. Кроме классической системы и интеграции налогообложения разных видов, есть иные формы налогового порядка для дивидендов. А именно: в ряде стран дивиденды от налогообложения в некоторых случаях освобождены, т.е. доход облагается только налогом на прибыль¹. У этого метода (как, впрочем, и у других) есть и достоинства, и недостатки.

Из сказанного видно, что рассмотрение вопроса о порядке налогообложения дохода, распределяемого в виде дивидендов, окажется неполным, если не затронуть причин, по которым вообще взимается налог на доходы юридических лиц (налог на прибыль). Собственники предприятия получают доход от его деятельности в двух формах – в виде дивидендов и в виде прироста стоимости капитала.

Если отказаться от налога на прибыль и облагать им доход, полученный от инвестиций, на уровне физического лица, потребуются достаточно сложные расчеты той части дохода, которая остается нераспределенной, т.е. прироста капитальной стоимости активов. На практике приросты капитальной стоимости активов также облагаются, но не в момент начисления, а по факту реализации этих приростов. Это приводит к значительной отсрочке возникновения налоговых обязательств по сравнению с моментом возникновения дохода и соответственно к обесценению реальной стоимости уплаченных налогов. Поэтому эффективная ставка налогообложения приростов капитальной стоимости активов в среднем значительно ниже номинальной. Основными причинами такого порядка налогообложения являются сложность определения нерезализованных приростов капитальной стоимости, частые колебания стоимости активов и возможный недостаток ликвидных средств у инвестора, который по этой причине может быть вынужден реализовать часть своих активов для уплаты налога. Можно также добавить, что текущую цену многих активов невозможно более или менее достоверно установить, пока сделки с ними заключаются между взаимосвязанными лицами.

Отметим также, что практика обложения реализованных приростов позволяет существенно снижать приведенную стоимость налоговых обя-

¹ Эту ситуацию не следует определять как интеграцию, во-первых, поскольку освобождение распространяется на отдельные случаи, а во-вторых, при этом не принимаются в расчет индивидуальные предельные ставки конечных получателей дивидендов. Например, в некоторых странах применяется классическая система с освобождением от налогообложения определенных видов распределения дохода.

зательств при наличии освобожденных от налогообложения корпораций. Например, рассмотрим индивидуума, который может получить доход непосредственно или на не облагаемую налогом корпорацию, которой он владеет. Предположим, что во втором случае начисленный доход не является объектом налогообложения. Стоимость акций корпорации, которыми владеет инвестор, растет на величину начисленного дохода, остающегося в корпорации. При условии, что правительство взимает налог с прироста капитала только по мере реализации, а не по мере начисления, инвестор получает отсрочку платежа налога на начисленный доход до момента своего выхода из корпорации. Пока у владельца нет необходимости в деньгах, налог не уплачивается. То есть отсутствие налогообложения доходов корпораций позволяет индивидуумам избегать налогообложения их доходов¹.

Есть еще ряд важных причин, почему организации (корпорации) облагаются налогом на прибыль².

Выше отмечалось, что корпорации могут облагаться в соответствии с принципом получаемых выгод³. Приведенные соображения могли бы послужить серьезным доводом с позиций аллокационной эффективности в пользу не только налогообложения прибыли (доходов корпораций), но и двойного налогообложения дивидендов, поскольку часть налога на прибыль можно рассматривать не как собственно налоговый платеж, а как компенсацию за услуги государственного сектора. Однако поскольку определение точного соответствия получаемых выгод и сумм налога невозможно при приемлемых издержках, этот довод является, по меньшей мере, спорным.

Кроме того, налог на корпорации позволяет облагать экономическую ренту⁴.

В дополнение к этому можно сказать, что налог на прибыль является значительным источником доходов бюджета, причем особенно важным в переходных экономиках.

При довольно высоких издержках определения и взыскания налога на прибыль он имеет ряд преимуществ как источник налоговых доходов.

Несмотря на значительные издержки его взимания, налогообложение многих видов доходов на уровне предприятий требует меньших изде-

1 См.: Rosen H.S. Public Finance (5th edition). Irwin/McGraw-Hill, 1998. P. 401.

2 См. подробнее §1.1 настоящей работы.

3 Там же.

4 Там же.

ржек, чем их налогообложение на уровне физических лиц, получающих эти доходы от предприятия. Неслучайно распространена практика взимания предприятиями налогов у источника выплат даже в тех случаях, когда юридически плательщиком налога является получатель дохода.

Если общество предпочитает взимать налоги с полного (всеобъемлющего) дохода индивидуумов, а не с потребления, то следует установить налогообложение всех составляющих дохода. Он складывается из дохода от труда (заработная плата, жалованье, премии, блага, предоставляемые фирмой своим работникам) и из дохода от капитала (дивиденды, процент и прирост стоимости капитала). Как уже отмечалось выше (и более подробно будет обсуждаться ниже, в §2.4.2), одной из самых сложных проблем является определение начисленного прироста стоимости капитала.

Исходя из приведенных выше рассуждений, нераспределенную прибыль желательно на уровне корпорации облагать по соображениям как нейтральности, так и справедливости. Однако эти рассуждения не относятся к распределяемой прибыли. По мнению Дж. Минца, дивиденды можно было бы вычитать из базы налога на доход корпораций, если такой доход полностью облагается на уровне индивидуума. Минц рассматривает следующий концептуальный¹ порядок определения базы налога на корпорации:

«Выручка от реализации на начисленной основе минус текущие издержки (оплата труда работников и расходы на сырье и материальные затраты) минус экономическая амортизация активов минус выплаченные дивиденды.

Чтобы получить в результате полный подоходный налог, при обложении налогом на корпорации компании должно быть позволено вычитать экономические издержки износа, процентные платежи и другие издержки, понесенные в производственном процессе. Это требует индекса-

¹ Отметим, что, описывая этот порядок, автор руководствуется принципиальными соображениями корректного с экономической точки зрения способа определения базы налога на доход, не принимая в данном случае во внимание различие в издержках администрирования и наличие возможностей уклонения от налогообложения при взимании налога у источника выплат и у конечного получателя дохода. То есть описанная автором система является не практическим предложением, а, скорее, основой для сравнения корректной с экономической точки зрения базы и практических способов ее расчета. Ниже в той же работе автор приводит доводы в пользу удержания налога у источника выплат даже в случае распределенной прибыли. Разумеется, при этом для обеспечения нейтральности и справедливости необходима коррекция налоговых обязательств в виде одной из систем устранения двойного налогообложения дивидендов с обеспечением обложения полученного дохода по предельной ставке конечного получателя.

ции прибыли по инфляции, а также переоценки стоимости активов для расчета экономической амортизации»¹.

Таким образом, в теории исключение из налогооблагаемой базы налога на прибыль выплаченных дивидендов при условии, что вместо этого будет осуществляться их эквивалентное налогообложение на уровне физических лиц и что весь капитал принадлежит отечественным инвесторам, не будет оказывать влияния на объем налоговых поступлений.

Однако, как отмечалось выше, такая практика может уменьшать суммы налогов от дохода, полученного иностранными инвесторами, а также увеличивает возможности уклонения отечественных инвесторов от налогообложения в результате большей сложности контроля правильности уплаты налогов от этих видов доходов на уровне физических лиц.

Но далее возникает другой вопрос: зачем взимается налог на дивиденды в дополнение к налогу на прибыль?

Одна из причин заключается в том, что большинство стран, применяющих налогообложение дивидендов (с интеграцией или без), имеют налог на доходы физических лиц с прогрессивной шкалой, причем самые высокие предельные ставки налога на доход физических лиц обычно выше ставки налога на доходы корпораций. Введение налогообложения дивидендов, особенно в случае интеграции, позволяет приблизить ставку налогообложения таких доходов к индивидуальной предельной ставке инвестора. В настоящее время в России используется плоская шкала налогообложения, и этот довод не может иметь существенного значения в обсуждении вопроса о налогообложении дивидендов в России.

Вторая причина взимания налога на дивиденды заключается в том, что многие международные соглашения об устранении двойного налогообложения предусматривают зачет налога, уплаченного в стране – источнике дохода в виде дивидендов и процентов, в счет налоговых обязательств инвестора, возникающих в стране его резидентства. Если освободить от налогообложения дивиденды, полученные резидентами таких стран, то они в любом случае подвергнутся налогообложению на родине инвестора. При наличии зачета налога, уплаченного в стране-источнике, налогообложение распределяемой прибыли увеличивает эффективную ставку налогообложения, с точки зрения инвестора, только в том случае, когда сумма налога, уплаченного в стране-источнике, превышает его налоговые обязательства в стране, где он является резидентом. Разумеется, есть иные виды международных соглашений об устранении двойного нало-

1 См.: Mintz J. The Corporation Tax: A Survey // Fiscal Studies. Vol. 16. No. 4. 1995. P. 27.

гообложения, а с некоторыми странами такие соглашения могут отсутствовать. Однако наличие налога на дивиденды делает более сильной позицию страны на переговорах: если налог отменен в одной из стран для всех инвесторов, то второй стороне нет смысла идти на уступки и освободить от налогообложения полученные на ее территории доходы.

Третья причина взимания налога на дивиденды заключается в том, что освобождение от налогообложения дивидендов не всегда приводит к снижению эффективной ставки налога от капитала по сравнению с относительно совершенными системами интеграции. Более того, при полном освобождении дивидендов эффективная ставка в ряде случаев может быть даже выше.

Первое последствие двойного налогообложения доходов, полученных инвесторами в виде дивидендов, – увеличение эффективной ставки налогообложения доходов от капитала. Поскольку для того, чтобы в конечном счете образовались доходы от сбережений, следует получить доходы от капитала, приобретенного на эти сбережения, рост эффективной ставки налогообложения влияет и на решения о сбережениях, и на предельную доходность инвестиций, снижая при прочих равных объем инвестиций. Однако такой подход в значительной мере является упрощенным, особенно в современном глобальном мире. Разные формы инвестирования приводят к разным налоговым последствиям, поэтому сбережения могут принимать просто иную форму, а инвестиции в реальный капитал могут финансироваться из разных источников, и итоговая отдача от инвестиционного портфеля может измениться мало. Однако в открытой экономике даже в том случае, когда объем сбережений остается неизменным, рост эффективной ставки налогообложения доходов, получаемых в виде дивидендов, может приводить при прочих равных к снижению инвестиций за счет выбора инвесторами для инвестирования своих средств других стран.

Также, в принципе, в некоторых случаях может возникать отказ от корпоративной формы предприятия, хотя вопрос о степени влияния налогообложения на этот выбор является спорным: преимущества корпоративной формы и наличие возможностей налогового планирования за счет выбора способов финансирования с разными эффективными ставками позволяют предположить, что это влияние не является значительным.

Различия в эффективных ставках налогообложения дохода, полученного в виде дивидендов, и дохода, полученного в виде приростов капитальной стоимости активов или процента, создают для корпораций стимулы, во-первых, удерживать нераспределенную прибыль, во-вторых,

увеличивать финансовый рычаг, в-третьих, использовать иные, помимо дивидендов, способы выплаты денежного дохода.

Причины искажений в принятии решений на корпоративном уровне заключаются в том, что при налогообложении доходов корпораций (в России – при налогообложении прибыли организаций) доходы, полученные инвесторами в разных формах, облагаются по-разному. Самый высокий уровень налогообложения обычно применяется к доходам, выплаченным в форме дивидендов, особенно в странах, применяющих классическую систему налогообложения доходов корпораций¹. Доход, полученный инвесторами в виде процентов, облагается по более низким ставкам, потому, во-первых, что выплаты процента вычитаются из базы налога на доходы корпораций (налога на прибыль), во-вторых, что в некоторых странах доходы в виде процентов облагаются по более низким ставкам, чем обычный доход. Кроме того, проценты можно получать, не только непосредственно приобретая облигации корпораций, но и с использованием финансовых посредников, некоторые из них могут иметь налоговые льготы. Снижать ставку налогообложения процентов может также использование зарубежных финансовых посредников из тех юрисдикций, где применяются сниженные ставки (в частности, в офшорах). Доходы, полученные в виде прироста капитальной стоимости, также облагаются по сниженным ставкам по нескольким причинам. Во-первых, такие доходы облагаются не по начислению, а по факту реализации, что приводит к отсрочке возникновения налоговых обязательств. Во-вторых, в ряде стран используют льготный режим налогообложения приростов капитальной стоимости. Иногда сниженные ставки используются для всех приростов капитальной стоимости, иногда – для долгосрочных приростов (одна из причин – стремление исключить из налоговой базы инфляционную составляющую роста цен активов).

Альтернативой выплатам дивидендов может быть выплата доходов посредством обратного выкупа акций (такую практику иногда ограничи-

1 Классическая система налогообложения корпораций предполагает налогообложение доходов корпораций и повторное обложение распределяемых доходов налогом на доходы физических лиц или особым налогом на дивиденды. В настоящее время многие страны при сохранении повторного налогообложения применяют различные смягчающие меры, которые могут включать применение к дивидендам сниженных ставок по сравнению со ставками для обычных доходов или сокращение налоговой базы (обложение определенной доли дивидендов, например, 50%). Вопрос о том, относить такие системы к классическим или частично интегрированным, решается авторами разных публикаций различным образом.

вают законами, причем неналоговыми), а также финансирование из заемных средств взамен эмиссии акций или получение доходов посредством удержания нераспределенной прибыли. Эти варианты получения дохода имеют отличия, в частности, в сроках реализации дохода. Обратный выкуп акций приводит к получению денег инвесторами в период выкупа. Финансирование из заемных средств рассчитано на денежные выплаты в будущих периодах и в этом смысле аналогично выплатам дивидендов из прибыли, полученной от инвестиций. В силу этого сходства при финансировании из заемных средств особую роль играет такая форма налогового планирования, как практика недостаточной капитализации. Она наблюдается тогда, когда с целью сокращения налоговых обязательств займы осуществляются у собственных акционеров (или у аффилированных с ними лиц, что в конечном счете означает выгоду тех же акционеров). Для ограничения такой практики используются различные правила, применяемые при недостаточной капитализации (*thin capitalization rules*), о чем было сказано выше. Удержание нераспределенной прибыли приводит к получению начисленного дохода, который можно обратить в денежную форму, реализовав акции.

На первый взгляд удержание нераспределенной прибыли не представляет проблемы: средства, оставшиеся в распоряжении фирмы, направляются на инвестиции, при этом растет рыночная капитализация фирмы, что устраивает инвесторов. Однако если удержание прибыли становится значительным, могут возникать проблемы. Прежде всего малые выплаты дивидендов в периоды роста фондовых рынков действительно являются политикой, устраивающей инвесторов, однако в периоды падения рынков ранее выплаченные дивиденды, как показывает опыт, вызывают сглаживающий эффект. Например, в конце 2002 г. те компании из входящих в S&P 500, которые выплачивали дивиденды в первые 9 месяцев года, выиграли по сравнению с компаниями, не выплачивавшими дивидендов, 2250 базисных пунктов¹. Отметим также, что удержание прибыли часто сопровождается и ростом финансового рычага. При этом решения об инвестировании принимаются менеджерами, а не конечными инвесторами, а интересы менеджеров не всегда совпадают с интересами собственников фирмы и могут приводить к неэффективной аллокации капитала. При малых выплатах дивидендов и удержании прибыли менеджеры стремятся добиться роста капитализации (для того чтобы собственники были удов-

1 См.: Berner R.B. Benefits from eliminating the double-taxation of dividends. Forum on Emerging Issues // Business Economics. 1/1/2003.

летворены результатами), но нередко этот результат является только видимостью роста. Более того, в некоторых случаях для достижения цели поддержания рыночной стоимости акций искусственно завышается прибыль в отчетности¹.

Однако следует учитывать и иной эффект: налогообложение доходов корпораций в целом и налогообложение дивидендов в частности капитализируются в цене акций, вызывая снижение их стоимости². В этом случае доход инвестора (того, который приобрел акции после введения налога) в равновесии выравнивается с учетом премии за риск с доходами от других инвестиций. Следует отметить также, что уменьшение удержания прибыли и увеличение выплаты дивидендов может иметь благоприятное влияние на корпоративное управление за счет повышения дисциплины менеджеров, усиления контроля со стороны рынков капитала (причина в том, что выбор направления реинвестирования при выплатах дивидендов осуществляют конечные инвесторы).

Интеграция (взаимодействие) налогообложения доходов физических и юридических лиц помогает смягчить многие из указанных проблем. В наибольшей степени из практически применимых методов³ интеграции задачам приближения эффективной ставки налогообложения доходов, полученных в виде дивидендов, к номинальной предельной ставке конечного инвестора, а также задачам сглаживания расхождений в эффективных ставках доходов от инвестиций, получаемых в разных формах, отвечают системы вменения. Суть систем вменения заключается в том, что при получении прибыли корпорации рассчитывается налог на прибыль, при выплате дивидендов определяется налог на дивиденды, при декларировании доходов у конечного инвестора определяются налоговые обязательства по налогу на доходы физических лиц, но реально в бюджет уплачивается не арифметическая сумма этих налоговых обязательств, а величина, определяемая с учетом налоговых обязательств, определенных на разных стадиях. Обычно физическому лицу предоставляется налоговый кредит (сумма, принимаемая к зачету в счет персональных налоговых обязательств), зависящий от величины налога на дивиденды (кредит

1 Например, в нашумевшем случае корпорации «Энрон».

2 См.: Auerbach A. Taxation and Corporate Financial Policy in Alan Auerbach and Martin Feldstein. Handbook of Public Economics. Vol. 3. 2003.

3 Полная интеграция, обеспечивающая во всех случаях налогообложение доходов по предельной ставке конечного инвестора, на практике неосуществима по причинам невозможности с разумными издержками получать необходимую информацию и осуществлять администрирование.

может составлять полную сумму налога на дивиденды или его часть). Порядок определения конечных сумм к уплате по налогу на дивиденды и по налогу на прибыль корпораций может быть различным.

§2.4.2. Опыт применения систем интеграции налогов в зарубежных странах в разные годы

Рассмотрим, как распространялась интеграция налогообложения во второй половине XX века, а также как происходил отказ от нее в последние годы.

Германия впервые ввела интеграцию близкого к современному типа в 1953 г.¹, приняв уникальную систему с разделением ставок (при такой системе распределяемая прибыль корпораций облагается по меньшим ставкам, чем нераспределенная). В этом случае интеграция осуществляется на корпоративном уровне. В числе причин применения интеграции фигурировала потребность в оживлении рынка акций и увеличении интереса инвесторов к немецким корпорациям. Однако система разделения ставок имела определенные недостатки, в том числе следующие: преимущество для долгового финансирования по сравнению с финансированием из собственного капитала (свойственное в еще большей степени классической системе) с сопутствующим смещением финансовых решений; недостаточные стимулы для мажоритарных акционеров распределять прибыль (суммарная ставка налогообложения все еще составляла более 50%); снижение в результате удержания прибыли желания миноритарных акционеров инвестировать с сопутствующим сокращением участия в инвестициях небогатых слоев населения; различие в налоговых требованиях для инкорпорированного и неинкорпорированного бизнеса.

С 1 января 1977 г. Германия начала применять систему полного вменения, интеграцию на уровне акционеров, которая, по предположениям, должна была уменьшить отмеченные нежелательные последствия². Применение вмененного кредита снижало эффективные налоговые ставки для дохода от немецких инвестиций в немецкие корпорации. Однако результат такой интеграции был меньше ожидаемого, во всяком случае, значительная часть улучшений могла быть объяснена сопутствующим снижением эффективных налоговых ставок. С другой стороны, политика немецкого правительства в прочих вопросах не была достаточно после-

1 См.: Brauner Y. Integration in an Integrating World. Feb. 2005. SSRN.

2 См. там же.

довательной, и это могло уменьшить воздействие более совершенного режима интеграции. Вмененный кредит не распространялся на иностранных инвесторов. Они продолжали облагаться налогом, удерживаемым у источника по ставкам действующих международных налоговых соглашений. Однако наличие обязательств проведения недискриминирующей налоговой политики перед другими странами – членами ЕС и необходимость выполнения этих обязательств вынудили Германию допустить при определенных условиях в отношении инвесторов из других стран применение возмещения налога на корпорации, равное вмененному кредиту. Это возмещение предоставлялось преимущественно при условии удержания у источника налога по ставке 25%. Это означало, что дискриминация была ослаблена, но не устранена.

В 2001 г. в рамках реформы корпоративного налогообложения система вменения в Германии была отменена, и Германия вернулась к классической по существу системе¹. В настоящее время применяется налог на доходы корпораций с плоской ставкой 25%. При этом взимается удерживаемый у источника налог 20% в отношении дивидендов, уплачиваемых резидентам и нерезидентам. По новому режиму дивиденды, полученные немецкими компаниями и филиалами нерезидентных компаний от немецких и иностранных дочерних предприятий, освобождены от налогообложения. Это является результатом введения освобождения в связи с участием (сопоставимого с полным вычетом полученных дивидендов) для всех межкорпоративных отечественных или иностранных дивидендов. Закон не налагает для освобождения в связи с участием требований ни на минимальную долю владения, ни на период владения. Дивиденды, распределяемые немецкими дочерними компаниями материнским компаниям ЕС, освобождены от удерживаемого у источника налога, если участие составляет 10% или более и если страна ЕС, где расположена материнская компания, предоставляет на взаимной основе освобождение немецким акционерам корпораций, владеющим по меньшей мере 10% собственности корпорации. Применяются переходные правила (до 2019 г.) от прежней системы вменения к новому режиму, согласно которым в определенных случаях корпорации могут получать возмещение налога на доход корпораций при распределении прибыли². Для (немецких) индивидуальных акционеров применяется фактически система со

1 Вопрос об отнесении такой системы к классической или к разновидности частичной интеграции, как уже отмечалось, является дискуссионным.

2 См.: Worldwide Corporate Tax Guide. Ernst & Young. 2005.

сниженной (половинной) ставкой, т.е. с 50%-м освобождением дивидендов. Отметим, что, кроме налога на доходы корпораций, в Германии взимается еще и дополнительный налог (tax surcharge – 5,5%), а также налог на коммерческую деятельность (trade tax). Последний взимается муниципалитетами по ставке от 13 до 20,5% в зависимости от муниципалитета и вычитается из базы налога на доход корпораций как 13–20,5% в зависимости от муниципалитета¹. В работе Браунера² отмечается, что «никакие детальные объяснения или исследования не сопровождали эти изменения, хотя предполагалось, что это результат трудности адаптации мнений к международному предпринимательству и сложившегося мнения о сложности системы».

Франция использовала классическую систему до 1965 г., а затем ввела систему с частичным вменением, предоставляя акционерам налоговый кредит на половину суммы дивидендов (avoir fiscal). Исходная основная цель этой реформы состояла в стимулировании развития фондового рынка. Вторая важная причина состояла в том, что высокая ставка налога на корпорации во Франции по сравнению с другими основными европейскими странами стимулировала французов инвестировать в зарубежные корпорации и удерживала иностранцев от инвестиций во французские корпорации. Результатом была низкая оценка французских корпораций, что делало их незащищенными от иностранных поглощений. Реформа 1965 г. эффективно снизила корпоративный налог на распределяемую прибыль до уровня, сравнимого с уровнем конкурентов Франции (главным образом – Германии).

Франция, являясь одним из основных сторонников интеграции, распространила интеграцию и на иностранцев посредством международных налоговых соглашений. К концу 1990-х годов стало видно, что при экономической глобализации и суммы вмененного кредита, распространенные на иностранцев, и сборы уравнительного налога³ значительно выросли, а административные издержки стали существенными. Высокие административные издержки, с одной стороны, и неприятие производством уравнительного налога – с другой, создали давление в пользу реформ. В результате с 2001 г. Франция начала постепенно снижать налоговое бре-

1 Там же.

2 См.: Brauner Y. Integration in an Integrating World. Feb. 2005. SSRN.

3 Equalization tax (*prûcompte*) – дополнительный налог на распределение дивидендов корпорациями, применяемый для того, чтобы гарантировать, что распределяемая прибыль обложена налогом. О воздействии налога на стимулы к инвестированию и уклонению от налогообложения см., например: Serro K., Liedepohja J. Y. Effects of Equalization tax on Multinational Investments and Transfer Pricing, http://en.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k337.pdf

мя для корпораций¹ и ставки вмененного кредита и, наконец, отменила кредит в 2004 г. Система вменения была заменена на систему сниженного вдвое налога на дивиденды, удерживаемого у источника, без распространения льгот на иностранных инвесторов².

Британская система налогообложения корпораций ввела свой метод интеграции в 1972 г.³ Это была система вменения, в которой корпорации должны были платить усовершенствованный налог на корпорации (УНК) на распределяемую прибыль. Этот УНК предоставлялся как кредит акционерам и при этом вычитался из совокупных налоговых обязательств корпорации по налогу на доходы корпораций, который взимался отдельно. Несмотря на сильную оппозицию, консервативное правительство продвигало эту реформу по соображениям эффективности, полагая, что она должна устранить хорошо известные искажения налога на корпорации и оживить рынки капитала. Эти цели не были в целом достигнуты – главным образом из-за противоречащего эффекта других, не связанных с этой политических мероприятий правительства. Великобритания была фактически лидером обратного тренда, отменив закон с 1999 г., существенно снизив предоставляемый кредит и практически аннулировав большинство выгод интеграции для иностранцев.

Италия приняла полную систему вменения в 1977 г. преимущественно из соображений эффективности. С 2004 г. Италия заменила свою систему вменения на (почти полную) систему освобождения дивидендов. Декларируемые причины этой реформы состояли в давлении остальных членов ЕС на основании недискриминационности (принципа свободного перемещения капитала в ЕС) и в сложности системы вменения⁴.

Финляндия запоздала с принятием интеграции из-за некоторых особых структурных характеристик ее рынка и роли налогообложения корпораций до 1980 г. В 1990 г. она ввела полную систему вменения и, следовательно, существенно снизила ставку налога на корпорации. Вопреки ожиданиям, что вмененный кредит будет расширен через границы, это было сделано только ограниченно и через некоторые налоговые соглашения⁵. Другие

1 См., например, <http://www.internationaltaxreview.com/?Page=10&PUBID=35&ISS=12621&SID=469219&TYPE=20>

2 См. Worldwide Corporate Tax Guide. Ernst & Young. 2005.

3 Подробно система усовершенствованного налогообложения корпораций изложена во многих публикациях. См., например: Cooper G.S., Gordon R.K. Taxation of Legal Persons and their Owners in Tax Law Design and Drafting, ed. V. Thuronyi. IMF, 1998.

4 См.: Brauner Y. Integration in an Integrating World. Feb. 2005. SSRN.

5 См. там же.

соглашения предусматривали только снижение или устранение удерживаемого у источника налога на дивиденды, что являлось полумерой в расширении интеграции через границы. Способ вменения оказался затруднительным координировать с другими странами. Однако в 2002 г. финский Верховный административный суд запросил Европейский суд (European Court of Justice), является ли это несовершенное распространение системы вменения через границу нарушением финских обязательств перед ЕС. Финское правительство ожидало проигрыша этого дела, что и произошло, и подготовило анализ и предложения реформ, включающих отмену системы вменения и замену ее системой сниженных ставок на дивиденды¹.

Норвегия, хотя она и не является членом ЕС, имела схожий опыт внедрения системы вменения. Она ввела систему вменения в 1992 г., причем, как и во многих других странах (см., например, выше изложение французского опыта), результата, заметно превышающего эффект снижения эффективных ставок, отмечено не было². Европейская ассоциация свободной торговли (European Free Trade Association), выступавшая в качестве консультанта по судебному делу, нашла норвежский налог на дивиденды, удерживаемый у источника, дискриминирующим. Было проиграно судебное дело. Норвежское правительство, как и финское, предсказало этот исход и предложило отменить систему вменения и заменить ее системой, в основе которой – сниженная ставка налога на дивиденды. Несколько других стран – европейских, таких как Ирландия и Бельгия, и неевропейских, таких как Япония и Сингапур, – заменили вменение разными версиями частичной (или полной) системы освобождения дивидендов от налога.

Как отмечается в §2.4.3, у стран – членов ЕС часто были внешние (по отношению к этим странам, но внутренние по отношению к ЕС) причины для отказа от интеграции налогов на доходы индивидуумов и корпораций посредством систем вменения. Однако другие страны, такие как Австралия, также пошли по пути частичного отказа от вменения. В Австралии акционеры – резиденты австралийских компаний могут получить налоговый вмененный кредит, если полученные дивиденды признаются франкированными³. Дивиденды, выплаченные австралийскими

1 Там же.

2 Там же.

3 Дивиденды в Австралии могут рассматриваться как полностью франкированные, частично франкированные или нефранкированные. «Франкированные» означает, что дивиденды сопровождаются налоговым кредитом, который фактически представляет собой налог, уже уплаченный компанией. Большинство компаний платят налоги и, следовательно, могут передать своим акционерам франкированные дивиденды. «Полностью франкирован-

компаниями-резидентами, франкированы с вмененным кредитом в той мере, в которой австралийский налог на доход был уплачен корпорацией по полной ставке налога на доход корпораций в отношении распределяемого дохода¹. Кредиты могут переноситься на будущее у корпораций-получателей и возмещаться индивидуальным акционерам. При использовании кредита сумма дивидендов восстанавливается до валовой на величину франкирующего кредита, исходя из этой валовой суммы определяются налоговые обязательства, которые затем уменьшаются на принимаемый к зачету франкирующий кредит. В некоторых случаях может получить вычет получатель нефранкированных портфельных дивидендов (но такое возмещение утрачивается, если компания имеет убыток за год получения дивидендов). При выплатах нерезидентам взимается налог в 30%, удерживаемый у источника. В некоторых случаях дивиденды могут быть освобождены от этого налога (например, если этот распределяемый доход был получен как дивиденды, освобожденные по правилам контролируемой иностранной компании, этот доход кредитует счет иностранных дивидендов, который компания декларирует и с которого платит дивиденды). Австралийские компании, получающие дивиденды, могут получить иностранный налоговый кредит, равный меньшей из сумм налогов, уплаченной за рубежом и причитающейся к уплате австралийского налога на доход из иностранного источника (такой кредит называется иностранной налоговой льготой).

Как принятие вменения разными странами, так и его отмена рядом стран в начале XXI века были тенденциями, но не общим правилом. Когда большинство европейских стран и их торговых партнеров принимало интеграцию, другие страны сохраняли классическую систему. В США ряд исследователей выступили активными сторонниками интеграции, причем в качестве основных доводов выступали соображения эффективности, но реализовать эти рекомендации не удалось. С одной стороны, существенную роль сыграли опасения потери доходов бюджета. С другой стороны, не было уверенности, что интеграция будет поддержа-

ные дивиденды» означает, что полная сумма дивидендов сопровождается налоговым кредитом по ставке, применяемой к компании. Некоторые вычеты (в том числе убытки прошлых лет) уменьшают налоговую базу текущего года, поэтому не на всю сумму выплаченных дивидендов распространяется полный налоговый кредит. В этом случае часть дивидендов полностью франкирована, а часть не франкирована (т.е. к ним не применяется кредит). Такое сочетание дивидендов называют частично франкированным. См.: National Australia Bank Group. Dividend Imputation (Australia), <http://www.nabgroup.com/0,,32875,00.html>

1 См.: Worldwide Corporate Tax Guide. Ernst & Young. 2005.

на широкими слоями населения, поскольку она воспринималась ими как льгота для богатых, которые без налогообложения получают выплаты от корпораций¹. Кроме того, неоднозначно воспринимались рекомендации и корпоративным сектором: выше (в отношении Германии) говорилось, что двойное налогообложение дивидендов стимулирует удержание нераспределенной прибыли. В результате могут существенно расходиться интересы миноритарных акционеров, с одной стороны, и мажоритарных акционеров и менеджмента – с другой. Однако в США приняли систему сниженного налога на дивиденды, уравнивая его с налоговой ставкой для приростов капитальной стоимости и установив на уровне 15% (для квалифицированных, т.е. удовлетворяющих определенным условиям дивидендов, получаемых физическими лицами – резидентами²; в остальных случаях применяется ставка 30%, если она не снижена международными соглашениями). Сниженная ставка применяется также к дивидендам, выплачиваемым большинством иностранных корпораций. Декларируемые цели этой реформы – экономические стимулы и рост (посредством получения среди прочего выгод эффективности от интеграции).

В Нидерландах против интеграции действовали те же причины. При этом важную роль сыграло наличие мажоритарных иностранных акционеров в больших голландских корпорациях. Предоставление вмененного кредита всем акционерам не рассматривалось из-за исключительных потерь доходов и нежелания передать реальные выгоды фактически иностранной казне. В то же время распространение интеграции только на акционеров-резидентов привело бы к дискриминации иностранных акционеров, представляющих собой большую группу инвесторов³. В настоящее время в Нидерландах стандартная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды составляет 25%. При освобождении в связи с участием (*participation exemption*) дивиденды, выплачиваемые компаниями-резидентами другим компаниям-резидентам, как правило, освобождены от налогообложения. Дивиденды от акций или сертификатов на долю в прибыли освобождены от налога на дивиденды, уплачиваемого у источника, если распределяются квалифицированным (удовлетворяющим определенным условиям) лицам в других государствах – членах ЕС. В мо-

1 Одна из причин такого восприятия заключается в том, что корпорация воспринимается как отдельное лицо.

2 См.: Deloitte International Tax and Business Guides, <http://www.deloittetaxguides.com/>

3 См.: Brauner Y. Integration in an Integrating World, http://taxprof.typepad.com/taxprof_blog/files/Brauner.doc.

мент распределения материнская компания должна владеть непрерывно в течение года по меньшей мере 25% (10% – для материнских компаний из Германии, Греции и Великобритании) номинального оплаченного акционерного капитала агента, удерживающего налог у источника, а также акций или сертификатов на долю в прибыли, из которой осуществляется распределение.

Если в момент распределения реципиент с 25%-й долей владел ею меньше года, распределение может быть все же освобождено от налога, удерживаемого у источника, если эта доля сохраняется в течение года, включая последующий промежуток времени. Однако в этом случае требуется, чтобы дочернее предприятие гарантировало выплату удерживаемого у источника налога, если требование о продолжительности периода владения не будет выполнено. Кроме того, введен критерий права голоса, который применяется только к распределениям в определенные страны (например, в Великобританию)¹.

§2.4.3. Причины тенденции к отказу от интеграции

Как уже отмечалось выше, вторая половина XX века характеризовалась широким распространением интеграции налогообложения. При этом разрабатывались различные методы интеграции, некоторые из них довольно близко приближали результат к полной интеграции. Самые совершенные из практически применимых методов – методы вменения – использовались в разных вариантах разными странами с большей или меньшей степенью приближения к полной интеграции налогов на доходы. Складывалась тенденция распространения методов вменения в мировой практике. США, которые долгое время применяли классическую систему, обсуждали несколько вариантов интеграции налогов (в конечном счете их классическая система была скорректирована посредством снижения ставок для физических лиц – резидентов²). Однако в самом конце XX века и в начале XXI века имел место резкий отказ ряда стран от систем вменения в интеграции налогообложения. Страны, которые использовали считавшиеся совершенными методы интеграции, отказались от них, перейдя к двойному налогообложению дивидендов, правда, со сниженной ставкой налога по сравнению с налогом на доходы физических лиц³.

1 См.: Worldwide Corporate Tax Guide. Ernst & Young. 2005.

2 См.: Deloitte International Tax and Business Guides, <http://www.deloittetaxguides.com/>

3 Отметим, что вопрос об отнесении таких систем к классическим или частично

В данном разделе мы рассмотрим предполагаемые причины (официально причины изменений комментировались крайне редко) новой тенденции и обсудим, в какой мере они могут быть значимыми в российском случае.

Вероятно, основной причиной такого поворота в тенденции налогообложения является расширение международного обмена в сочетании со сложившимися традициями налогообложения доходов от капитала, поступающих из-за рубежа или выплачиваемых зарубежным инвесторам, и с усилением давления со стороны зарубежных стран или международных организаций, направленного на устранение дискриминации иностранных инвесторов по сравнению с отечественными¹. Особенно сильным такое давление было в ЕС, где правила гармонизации налогообложения предполагали отсутствие дискриминации.

Выполненный Я. Браунером в работе, посвященной интеграции налогообложения, обзор судебных дел, связанных с практикой интеграции налогообложения в разных странах ЕС, позволяет увидеть эту тенденцию. Далее в данном параграфе использованы ссылки на судебные дела, описанные в публикации Браунера².

В 2001 г. Европейский суд³ постановил в связи с делом Hoechst Metallgesellschaft (иск предъявлен в 1998 г.), что закон Великобритании об усовершенствованном налогообложении корпораций и дивидендах между группами дискриминирует нерезидентные в Великобритании материнские компании. Следовательно, Высокий суд Великобритании должен был вынести решение в пользу компаний, требующих, чтобы налоговая и таможенная служба Ее Величества компенсировала им уплаченный усовершенствованный налог на доходы корпораций⁴. Также в 1995 г. Европейский суд постановил, что система вменения не должна существовать, так как непредоставление налогового кредита неевропей-

интегрированным неоднозначен. С одной стороны, такой порядок далек от идеальной интеграции, при которой каждый конечный инвестор облагается по собственной предельной ставке, с другой – дивиденды облагаются по более низким ставкам, чем если бы к ним применялись отдельно налоги на доходы корпораций и на доходы физических лиц – каждый по общим ставкам.

1 См.: Brauner Y. Integration in an Integrating World, http://taxprof.typepad.com/tax-prof_blog/files/Brauner.doc.

2 Там же.

3 The Chartered Institute of Taxation. Technical. Practical Implications of Hoechst Metallgesellschaft. August 23, 2001, <http://www.tax.org.uk/showarticle.pl?id=413>

4 International Tax Review. Imputation Tax Credits Challenged Before ECJ. September 2004, <http://www.internationaltaxreview.com/?Page=10&PUBID=35&ISS=12597&SID=470388&TYPE=20>

ским акционерам было дискриминирующим. Это решение, как и другие, вынесенные судом, привели к тому, что сохранение независимых систем налогообложения корпораций, основанных на резидентстве, стало затруднительным для стран ЕС¹.

Похоже, что начиная с 2002 г. ни одна европейская страна не имела систему, которая предоставляла бы налоговый кредит на корпоративном уровне; только Германия имела систему «разделения ставок», в которой распределенная прибыль облагалась налогом по ставке ниже, чем для нераспределенной прибыли. Страны, готовившиеся к присоединению к ЕС, должны были изменить налогообложение дивидендов, чтобы оно было совместимым с системами, применяемыми в ЕС, и с действующими в ЕС правилами недискриминации².

Остановимся на вопросе дискриминации подробнее. Почему она возникает в случае применения систем интеграции, основанных на вменении? Одна из главных причин заключается в том, что по принятым в международной практике правилам страны имеют право на доход от инвестиций в свою страну из-за рубежа и на остаточную часть дохода от зарубежных инвестиций своих резидентов, причем эти правила исходят из допущения наличия классической системы налогообложения. Устранение (точнее, смягчение) двойного налогообложения при международных инвестициях достигается посредством заключения взаимных (двусторонних) соглашений между государствами. Чаще всего (хотя бывают и исключения) налог на дивиденды, уплаченный в стране, являющейся источником дохода, принимается к зачету в стране резидентства инвестора. Наличие двойного налогообложения для зарубежных инвесторов на уровне страны-источника (т.е. налогообложение дивидендов в дополнение к налогу на доходы корпораций) позволяет этой стране получить доходы бюджета, причем в случае, когда наличествует соглашение со страной резидентства инвестора, а ставка налога на дивиденды не превышает персональную предельную ставку инвестора, взимание налога на дивиденды не влияет на конечные обязательства инвестора, а значит, и на его решение об инвестициях. А именно, если налог на доходы корпораций в соответствии с международными соглашениями не принимается к зачету в счет налоговых обязательств инвестора, а налог на дивиденды кредитует его налоговые обязательства, то при ставках, например, 15% по налогу на дивиденды в стране-источнике и

1 <http://www.springerlink.com/content/mw9r8475n5380854/fulltext.pdf>

2 <http://www.ceeol.com/asp/getdocument.aspx?logid=5&id=343CBD0D-6054-4EF9-A8B6-208361A40C87>

30% по налогу на доход инвестора в стране его резидентства (по налогу на доход корпораций или налогу на доход физического лица в зависимости от статуса инвестора) в конечном счете будет уплачен налог на доходы корпораций в стране-источнике, а также налог от доходов в виде дивидендов по ставке 30%. Вопрос заключается только в том, как налог на доходы в виде дивидендов будет распределен между бюджетами стран. В случае когда налог на дивиденды взимается в стране-источнике, ее бюджет получит 15% дивидендов в дополнение к налогу на доходы корпораций, а у страны резидентства инвестора возникнут остаточные требования в отношении налога на этот доход. Если же страна-источник не взимает налога на дивиденды (или предоставляет налоговый кредит, исчерпывающий налог на дивиденды, который, в свою очередь, не принимается к зачету в стране резидентства инвестора), вся сумма в 30% распределяемых дивидендов поступит в казну страны резидентства инвестора. Более того, если некоторое государство в одностороннем порядке отказывается от налога на дивиденды для иностранных инвесторов, это ухудшает его переговорные позиции при заключении международных соглашений.

Если страна, являющаяся источником дохода, применяет вменение, то итог, во-первых, зависит от того, примет ли страна резидентства инвестора к зачету налог на дивиденды, который не был фактически уплачен, а был только рассчитан, но рассматривается в качестве уплаченного по результатам применения налогового кредита. Если страна резидентства инвестора принимает к зачету только фактически уплаченный налог, то в этом случае отказ от взимания с иностранного инвестора налога на дивиденды, по существу, является трансфертом из бюджета страны-источника в бюджет страны резидентства инвестора. Во-вторых, отказ иностранным инвесторам в налоговом кредите позволяет получить дополнительные доходы в бюджет без значительного риска потери инвестора в том случае, когда большинство стран применяют налогообложение дивидендов, выплачиваемых за рубеж, в дополнение к налогу на доход корпораций. Поскольку последнее справедливо, отмена налога на дивиденды для иностранных инвесторов или распространение на них налогового кредита фактически является односторонней уступкой.

В случае когда страна в одностороннем порядке принимает решение о зачете уплаченных за рубежом налогов, она тоже может проигрывать. Во-первых, в этом случае в двустороннем налоговом соглашении могут не быть учтены такие же правила для ее инвесторов в страну, с которой соглашение заключено, во-вторых, это означает стимулы для инвести-

ций за рубеж за счет собственного бюджета. Но главное в этом случае то, что инвестор из страны, применяющей вменение, в страну с классической системой (или со сниженными ставками) облагается по более высоким эффективным ставкам, чем если бы он инвестировал внутри страны, причем большая часть налогов направляется в иностранный бюджет.

В течение длительного времени страны, применяющие вменение, взимали дополнительные налоги на дивиденды для иностранных инвесторов, заключая двусторонние соглашения об устранении двойного налогообложения. Отметим, что для инвестора в зарубежную экономику в таких случаях эффективная налоговая ставка при прочих равных была выше, чем для инвестора в отечественную экономику в стране, применяющей вменение, т.е. дискриминация наличествовала, причем и для инвестиций за рубеж, и для инвестиций из-за рубежа.

Отсутствие дискриминации означает выполнение двух правил нейтральности: нейтральность импорта капитала и нейтральность экспорта капитала. Нейтральность импорта капитала означает, что налоги для инвестиций в данную страну для отечественных и иностранных инвесторов приводят к одинаковым налоговым последствиям. Нейтральность экспорта капитала означает, что резиденты, инвестирующие в зарубежные страны, облагаются так же, как и инвестирующие внутри страны.

Отметим, что при применении классической системы или системы со сниженными ставками налога на дивиденды выполняются как нейтральность к импорту, так и нейтральность к экспорту капитала.

Значительную роль в тенденции отказа от интеграции сыграл ЕС. Еще в 1966 г. экспертная группа рекомендовала расширение вмененного кредита на иностранный доход, и в 1975 г. Европейская комиссия предложила директиву (которая никогда не была принята и отозвана в 1990 г.): гармонизировать налог на корпорации в Европе через систему частичного вменения. Исследование 1970 г., однако, рекомендовало комиссии предпочесть классическую систему как основу для налоговой гармонизации ЕС в силу ее нейтральности и простоты. Как отмечает Я. Браунер, хотя никакой из вышеприведенных советов не имел силы закона, последний подход фактически преобладал в судебной практике Европейского суда (*European Court of Justice*), достигнув кульминации в решении по делу *Manninen*¹, которое фактически запретило использование системы вмене-

1 См.: Brauner Y. Integration in an Integrating World, p. 26; http://taxprof.typepad.com/taxprof_blog/files/Brauner.doc.

ния, если она не распространяется в полной мере через границы, т.е. если инвесторам из-за рубежа не предоставляются эквивалентные условия. Этот подход, основывающийся на логике отсутствия дискриминации, был существенным фактором в тенденции отхода от вменения.

Страны, не входящие в ЕС, однако, тоже оказались подверженными данной тенденции. Частично сохранено вменение в Австралии, Канаде, но налоговый кредит существенно снижен. Мексика и Новая Зеландия продолжают использовать систему вменения. Есть три типа распределения, относящихся к интегрированным системам: освобождение дивидендов (дивиденды не включаются в доход акционера), система вменения (акционер получает кредит в отношении корпоративных и персональных налоговых обязательств) и вычет дивидендов (когда корпорации, выплачивающей дивиденды, предоставляется кредит на сумму налога на дивиденды в отношении налога на корпорации). Тенденция заключалась в движении от вменения к освобождению дивидендов. Следующие страны имели до недавнего времени или сохранили в настоящее время частично или полностью интегрированные системы: Австрия, Австралия, Бельгия, Канада, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Италия, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Португалия, Испания, Сингапур, Швеция и Великобритания¹.

Таким образом, основной причиной отказа от вменения, вероятно, является неспособность государств одновременно выполнить требования недискриминации и найти способ согласовать порядок распределения налоговых доходов при инвестициях за рубеж или из-за рубежа. Современные соглашения об устранении двойного налогообложения не позволяют распределить эти доходы в случае применения вменения таким образом, чтобы удовлетворялись условия и отсутствия дискриминации, и представления о справедливости распределения налоговых доходов между бюджетами разных стран.

В настоящее время международные обязательства стран о недискриминации сделали невозможным использование вменения, почти искоренили его в Европе. Распространяя выгоды интеграции только на отечественные инвестиции в отечественные корпорации, страны нарушили бы свои международные обязательства. Эти обязательства имеют большее значение в ЕС, чем в других странах, поскольку в ЕС они представля-

1 Handley J., Maheswaran K. A Capital Asset Pricing Model for an Integrated Tax System. University of Melbourne. January 2005. <http://www.docs.fce.unsw.edu.au/banking/seminar/2005/IntegratedCAPM-Handley&Maheswaran.pdf>

ют собой структурное основание в построении единого рынка. Именно в ЕС наличие международных обязательств оказало в среднем наибольшее влияние на изменение правил налогообложения доходов от капитала.

Технический характер обязательств о недискриминации внес вклад в отмену большинством стран вменения и в принятие системы сниженных ставок, которая успешно поддерживает нейтральность к экспорту и импорту капитала, хотя и за счет более высоких ставок и для отечественных, и для иностранных инвестиций. Двумя непосредственными результатами этих более высоких ставок могут быть некоторые потери эффективности и рост стимула получить преимущество от возможности отсрочки за счет удержания нераспределенной прибыли.

Однако только эта причина не может объяснить внезапность и распространенность политики ухода от вменения. Номинально только системы Финляндии (2003) и Норвегии (2004) были официально признаны неприемлемыми, в то время как большинство европейских стран начали свои реформы раньше. Более того, Европейский суд только недавно начал распространять свою активную деятельность на налоговые проблемы, а недискриминационные положения не изменялись много лет и технически могли использоваться в течение многих лет для давления на страны, использующие вменение, с тем чтобы они или расширили вменение через границы, или отменили; но это не происходило. Это не происходило потому, что не было достаточной заинтересованности других стран вынуждать страны, использующие вменение, изменять их политику – импортирующие капитал страны собирали свою долю налога так или иначе, а экспортирующие капитал страны пытались решить некоторые ситуации на уровне взаимных соглашений с важными контрагентами. Эти попытки в общем случае были не очень успешными; иногда страны – например, Франция – разрабатывали определенные механизмы для распространения выгод своей системы вменения на иностранцев в попытках привлечь инвестиции. Эти попытки, однако, были скорее исключением из правил.

Другое объяснение описанного выше развития событий состоит в том, что до конца 1990-х годов международные инвестиции не были достаточно велики, чтобы страны отказывались от того, что они рассматривали как желательную политику (вменение).

Когда страны осознали, что одностороннее распространение выгод интеграции на иностранные инвестиции и иностранных инвесторов означает трансферт в иностранную казну, они просто сохранили вменение как чисто внутреннюю политику.

Для стран, способных противостоять давлению с требованием исключить дискриминацию, интеграция для отечественных инвесторов, не распространяющаяся на иностранных инвесторов, все еще остается выбором, позволяющим получить выгоды от большей аллокационной эффективности в сочетании с получением причитающихся по международным традициям доходов бюджета. Однако есть причины, по которым такие страны все же сближают свой порядок налогообложения с тем порядком, который имеет место в большинстве развитых стран, – даже в исключительно отечественных последствиях сферы вменения страны, применяющие вмененную систему, могут не выигрывать. Их инвесторы сталкиваются в других странах, даже до применения отечественной налоговой системы, с налогами более высокими, чем совокупная эффективная ставка на отечественные инвестиции, и они собирают более высокие налоги от иностранцев, чем от своих отечественных инвесторов, следовательно, отталкивают таких (особенно портфельных) иностранных инвесторов. Отметим, что последнее обстоятельство возникает в результате капитализации налогов в стоимости акций – возникает перемещение налогового бремени от инвесторов в страны с высокими налогами на инвесторов в страны с низкими налогами.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что проблема интеграции налогов на уровне корпораций и физических лиц остается сложной и противоречивой, несмотря на длительные дискуссии теоретиков и практиков по этой проблеме и множественные попытки введения тех или иных систем интеграции. Цели, которые преследуются при введении интеграции, являются конфликтными. Модели, описывающие поведение инвесторов и фирм в закрытой экономике, не учитывают ряда обстоятельств, связанных с перемещением капиталов между странами. Различные формы уклонения от налогообложения усложняют задачу выбора подходящей для данной экономики в данный момент времени системы интеграции. Концептуальные предложения основываются на разной иерархии приоритетов, и изменение приоритетов при изменении обстоятельств приводит к необходимости поиска новых решений проблемы. Международные соглашения с одними странами и их отсутствие с другими накладывают ограничения на выбор правил интеграции. Вероятно, можно ожидать появления и новых теоретических публикаций, и новых вариантов интеграции налогов на доходы корпораций и физических лиц, а также предложений по изменению системы налогообложения доходов в целом.

§2.5. Амортизация

Вычет расходов на начисленную для целей налогообложения амортизацию составляет важную часть правил налогообложения доходов корпораций. Следует отметить, что это один из тех видов расходов, которые принимаются к вычету не по фактическим данным, и даже не по оцененным предполагаемым значениям, а по законодательно установленным нормам, которые могут в большей или меньшей мере отражать фактическую экономическую амортизацию актива.

Если следовать определению дохода Хейга – Саймонса, приобретение актива не изменяет богатства и доходов предприятия. Богатство увеличивается на стоимость актива, но уменьшается на сумму уплаченных за него средств и дисконтированную стоимость будущих выплат, если актив был приобретен на заемные средства. В равновесии эти величины должны быть равны. Издержки (расходы) возникают по мере обесценения актива в связи с его эксплуатацией.

Правда, это верно не для всех активов. В случае специфического актива издержки становятся необратимыми с момента его приобретения, значит, все расходы следовало бы считать понесенными именно в это время. Однако выявление таких случаев само по себе сопряжено с затратами, поэтому для целей налогообложения (и часто даже для целей бухгалтерского учета) ими пренебрегают.

В остальных случаях ценность актива сохраняется даже после его ввода в эксплуатацию, но уменьшается по мере использования. Экономическая амортизация эксплуатировавшегося в течение периода актива представляет собой разность между ценой на конец рассматриваемого периода эквивалентного актива, эксплуатировавшегося на один период меньше, и ценой рассматриваемого актива.

Получение информации о рыночной цене таких активов может быть затруднительным. Не для всех активов существуют вторичные рынки. Даже если они есть, на цену активов может влиять асимметрия информации. Продажа вторичных активов описывается моделью Акерлофа (модель неблагоприятного отбора, рынок «лимонов»¹). Продавец актива имеет значительно большую информацию о его качестве, чем покупатель. Покупатель предполагает некоторую вероятность того, что актив имеет дефекты и продается именно из-за его низкого качества. Цена, которую готов заплатить покупатель, учитывает его оценку этой вероятности. Если

1 См.: Akerlof G.A. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 84. No. 3. (Aug., 1970). P. 488–500.

ценность актива для продавца выше, чем эта цена, то сделка не состоится. В результате происходит «вытеснение» качественных товаров с рынка и снижение цены оставшихся. Это означает, что определение «амортизации» как разности сложившихся на рынке цен вторичных активов с разными сроками эксплуатации не отражает фактической экономической амортизации актива, который продолжают эксплуатировать.

Обычно для целей налогообложения задаются нормы амортизации или сроки полезной эксплуатации, исходя из которых рассчитываются нормы. Разумеется, активы для целей определения норм классифицируются. Поэтому нормы, заданные правилами, отклоняются от фактических норм экономической амортизации. Чаще с целью стимулирования инвестиций нормы стараются задавать завышенными по сравнению со средней нормой амортизации одной позиции классификации. Чем крупнее группы, тем проще начисление амортизации и ниже издержки исполнения налогового законодательства и административные, но тем больше могут быть налоговые искажения для отдельных активов.

Самый простой способ начисления амортизации – в составе укрупненных групп (пулов).

Правила начисления амортизации и применяемые нормы широко варьируют от страны к стране и нередко претерпевают изменения со временем. Предприниматели стараются лоббировать по возможности более щедрые нормы, но необходимость получения доходов в бюджет диктует время от времени замену излишне высоких норм на умеренные. Впрочем, нередко вместо завышения норм амортизации лоббистам удается добиться введения разного рода льгот, вычетов, инвестиционных налоговых кредитов, которые снижают эффективную ставку налогообложения больше, чем просто увеличение норм.

В Австралии¹ с 2001 г. нормы амортизации определяются исходя из сроков полезной эксплуатации актива и налогоплательщика для ряда активов могут выбирать или обоснованный срок использования актива, или установленный налоговыми властями. Для некоторых нематериальных активов выбор не разрешен и используется только законодательно установленный срок использования активов.

Амортизацию можно (кроме нематериальных активов) начислять или линейным методом, или методом убывающего остатка. В первом случае норма равна $1/T$, а во втором – $1,5/T$, где T – срок полезной эксплуатации

1 См.: Worldwide Corporate Tax Guide, Ernst&Young, 2005.

актива. Для определенных нематериальных активов обязательно использовать линейный метод.

Базовая стоимость актива включает цену приобретения плюс иные издержки, связанные с владением активом.

Некоторые активы малой стоимости могут объединяться в пулы.

В Австрии¹ применяется линейный метод начисления амортизации исходя из срока полезной эксплуатации. Для некоторых активов закон определяет фиксированные нормы.

Примеры применяемых норм: здания – от 2 до 3%, оргтехника – от 10 до 25, автомобили – 12,5, машины и оборудование – от 10 до 20%.

В Бразилии² для целей налогообложения используется линейный метод амортизации. Например, для недвижимости применяется норма 4%, для машин и оборудования – 10%, для автомобилей и компьютеров, а также для программного обеспечения – 20%. При двусменной работе компании могут увеличивать норму в 1,5 раза, а при трехсменной – в 2 раза от обычной.

В Канаде³ применяется амортизация по методу убывающего остатка в составе укрупненных классов (пулов) по предписанным ставкам. Правда, налогоплательщику разрешено создавать отдельные классы для определенных видов оборудования. Приняты следующие нормы амортизации: здания коммерческого и производственного назначения – 4%, оргтехника – 20, автомобили – 30, машины и оборудование – 20% (30% – при использовании в промышленности и переработке). При продаже активов остаточная стоимость группы уменьшается на цену реализации. Если получается отрицательный результат, его абсолютная величина облагается налогом.

В Чили⁴ применяется линейная амортизация с установленными нормативными сроками полезного использования для разных видов активов. Возможно применение ускоренной амортизации, но в этом случае разница между ускоренной и обычной амортизацией добавляется к налоговой базе удерживаемого у источника налога на дивиденды.

Данный краткий обзор показывает, что различия в применяемых правилах начисления амортизации велики. В то же время использование наиболее простого в применении и экономящего издержки исполнения налогового законодательства и администрирования метода амортизации в составе пулов не породило проблем в тех странах, где его приняли.

1 См. там же.

2 См. там же.

3 См. там же.

4 См. там же.

§2.6. Налогообложение операций финансового лизинга в России и за рубежом

В налоговом законодательстве РФ применяются льготы при амортизации основных средств, являющихся предметом договора финансового лизинга (см. подп. 1 п. 2 ст. 259.3). Эти льготы являются особенностью российского законодательства. В мировой практике не принято использование льгот, связанных с финансовым лизингом. Особенности налогообложения операций финансового лизинга существуют в разных странах, но там, где они есть, обычно предполагается ограничение на использование в целях налогообложения при финансовом лизинге тех правил, которые установлены для оперативного лизинга. В большинстве стран налоговое законодательство не использует выражения «финансовый лизинг», а просто выделяет признаки тех сделок, которые заключены как договор аренды, но для целей налогообложения признаются продажей в кредит, или, наоборот, перечисляет обязательные условия договора, который признается для целей налогообложения арендой, а не продажей в кредит (в рассрочку).

Так, в США¹ перечисляются условия, при которых операция признается арендой (лизингом). В этом случае арендатор имеет право вычитать из налоговой базы арендную плату и те платежи, которые он при аренде уплачивает вместо владельца имущества (например, налоги на имущество или проценты).

В случае признания сделки продажей в рассрочку, актив амортизируется арендатором, а арендные платежи рассматриваются как выплата процента и погашение основной суммы, соотношение между которыми определяется по правилам, принятым в финансовом учете². Проценты в этом случае уменьшают налоговую базу лизингополучателя (в соответствии с правилами, установленными для вычета процента) и увеличивают налоговую базу лизингодателя, а погашение основной суммы долга не учитывается при определении налоговой базы.

В Бельгии правила, относящиеся к финансовому лизингу, который был назван «аренда-финансирование» (location-financement), введены с 1967 г. – сначала для некоторых групп активов. В 1968 г. были опреде-

1 Обзор законодательства выполнен на основе материалов, подготовленных С. Шаловым.

2 Tax Accounting for Leasing. <http://www.belkcollege.uncc.edu/haburton/Tax%20Accounting%20for%20Leases.doc>

лены условия, которым должны удовлетворять организации, осуществляющие лизинговую деятельность. В 1991 г. были приняты правила, ограничивающие налоговые льготы в случае операций возвратного лизинга. Ряд последующих постановлений вводил дополнительные требования к операциям лизинга, касающиеся как налогового режима, так и отчетности¹.

Во Франции² финансовый лизинг рассматривается как кредит-аренда (с^hdit-bail). Сделки, относящиеся к этому виду, заключаются как аренда. Компании, приобретающие основные средства, являются их собственниками, а лизингополучателю предоставляется опцион на покупку этого имущества по заранее установленной цене, учитывающей лизинговые платежи. Лизинговая компания, осуществляющая операции лизинга с опционом на покупку, должна быть зарегистрирована в соответствии с законом о банковской деятельности с одобрения комитета кредитных учреждений.

Налоговый кодекс Франции обязывает амортизировать лизинговое имущество лизингодателя до момента покупки имущества в соответствии с опционом, а лизингополучатель вычитает из налоговой базы лизинговые платежи.

Таким образом, квалификация таких сделок для целей налогообложения в соответствии с их экономическим содержанием не производится, но и специальных льгот французское налоговое законодательство не предусматривает.

В Италии законодательство выделяет финансовый лизинг (финансовую аренду), но не предусматривает для целей налогообложения особых правил для таких сделок. Какие-либо льготы тоже не предусмотрены³.

Не предусматривает льгот финансовому лизингу и законодательство Германии⁴, Швейцарии⁵, Великобритании⁶.

Некоторые особые правила (но, скорее, ограничения, а не льготы) пре-

1 http://www.inglease.be/lea_2_0_cad_f.htm, http://www.inglease.be/lea_3_com_f.htm, http://www.inglease.be/lea_4_fis_f.htm, http://www.inglease.be/lea_4_fis_e.htm - http://www.inglease.be/lea_4_fis_f.htm, http://www.inglease.be/lea_4_fis_e.htm

2 <http://www.unece.org/indust/sme/proba.htm>

3 <http://www.unece.org/indust/sme/proba.htm>

4 KPMG. Leasing Taxation. Amsterdam, 2000 Edition. http://www.kpmg.ie/inv_irl/Pubs/leasingtaxation2000.pdf

5 KPMG. Leasing Taxation. Amsterdam, 2000 Edition. http://www.kpmg.ie/inv_irl/Pubs/leasingtaxation2000.pdf

6 Taxation and Leasing. http://leasingworld.co.uk/html/taxation_and_leasing.html

дусмотрены для финансового лизинга с последующим выкупом в Чехии¹. Однако учет актива при любом виде аренды может осуществляться у той стороны, которая предусмотрена договором аренды.

В Венгрии финансовый лизинг для целей бухгалтерского учета рассматривается как продажа в кредит, а налоговый порядок соответствует в этом случае бухгалтерскому учету. Специальные льготы не предусмотрены, но общие льготы можно использовать также в случае лизинговых сделок².

В Польше для целей налогообложения сделки финансового лизинга рассматриваются как продажа в рассрочку, т.е. в лизинговых платежах выделяются процентная составляющая и погашение основной суммы задолженности, и в целях налогообложения учитывается только процентная составляющая. Амортизацию осуществляет лизингополучатель³.

Данный краткий обзор показывает, что сделкам финансового лизинга обычно не предоставляются какие-либо льготы⁴. В некоторых странах такие сделки для целей налогообложения рассматриваются в соответствии с договором контрагентов как аренда, в других сделки квалифицируются как продажа в кредит (в рассрочку) с соответствующим характеру такой сделки разделением лизинговых платежей на процентную составляющую и погашение основной суммы, что при определенных обстоятельствах приводит к росту чистой приведенной стоимости совокупных налоговых обязательств сторон сделки.

1 За основу взят текст из источника: KPMG. Leasing Taxation. Amsterdam, 2000 Edition. http://www.kpmg.ie/inv_irl/Pubs/leasingtaxation2000.pdf, который был уточнен с использованием информации из более позднего источника: Corporate tax – Overview of tax-deductible costs http://www.pwc.com/cz/eng/ins-sol/spec-int/taxguide/corporatetax/ct_taxdeduct.html

2 За основу взят текст из источника: KPMG. Leasing Taxation. Amsterdam, 2000 Edition. http://www.kpmg.ie/inv_irl/Pubs/leasingtaxation2000.pdf, который был уточнен с использованием информации из более позднего источника: László Szabó. The Effect of EU Accession on the Hungarian Leasing Regulation. Prague, 2004. <http://www.nemettanulas.hu/Accession.htm>

3 KPMG. Leasing Taxation. Amsterdam, 2000 Edition. http://www.kpmg.ie/inv_irl/Pubs/leasingtaxation2000.pdf

4 В России был опубликован ряд работ, в которых утверждалось, что операциям финансового лизинга в разных странах принято предоставлять льготы. Однако ни в одной из этих работ не приведено ни примеров таких стран, ни ссылок на публикации, где такие примеры могли бы приводиться.

§2.7. Налогообложение сомнительной и безнадежной задолженности

Формирование резервов на покрытие безнадежной задолженности применяется во многих странах. Конкретные способы оценки сумм, включаемых в резерв, различаются в разных странах. Одним из возможных является способ, при котором оценивается вероятность погашения долга, и в резерв включается разность между номинальной суммой задолженности и ожидаемой суммой возврата (математическим ожиданием суммы, которую можно взыскать). Такой способ применяется, как правило, в финансовых институтах. Похожий подход применялся в США и к прочим налогоплательщикам до отмены создания резервов на покрытие безнадежной задолженности при реформе налогообложения 1986 г. Способ резервирования обоснованной суммы на основании оценки каждого конкретного долга применяется во Франции, в Бельгии, Ирландии, Великобритании, Канаде (как один из трех способов формирования резерва по выбору налогоплательщика)¹.

Отметим, что оценка вероятности погашения задолженности представляет собой проблему. Например, в США после отмены формирования резервов для предприятий сферы услуг (позднее перечень услуг, к которым применяется положение, был ограничен) применялось начисление дохода исходя из ожидаемой суммы погашения, определенной на основе опыта (метод начисления на основании опыта – The Nonaccrual Experience Method)². Однако формулы оценки на основании опыта, приведенные во Временных правилах (Temporary Regulations), оказались некорректными, значительно недооценивающими ожидаемую ценность долга при быстром обороте задолженности (при коротких сроках выявления безнадежности взыскания) и завышающими ее при медленном обороте задолженности. Были сделаны попытки корректировки формул, однако в некоторых случаях скорректированные формулы все равно приводили к некорректному результату. В настоящее время применяются три (по выбору налогоплательщика) правила «безопасной гавани», каждое из которых предполагает сложный порядок расчета не включаемых в доход

1 См.: IMF Legal Department. 2004. Tax Law Note: How Should the Doubtful Debt Reserve Deduction be Computed? http://www.imf.org/external/np/leg/tlaw/2004/notes/eng/debt.htm#P32_2426

2 См.: Seago W.E. The Nonaccrual Experience Method: Is the Service's Third Attempt at Guidance the Charm? // Journal of Taxation. Jun. 2003.

сумм, исходя из скользящего среднего списаний за предыдущие годы, но с разными сроками расчета скользящего среднего и с разным порядком корректировки. При этом каждое из них имеет свои несовершенства, заключающиеся в недооценке или переоценке долга в зависимости от скорости оборота задолженности.

Сложность оценки стоимости долга и контроля корректности этой оценки приводит к тому, что обычно формирование резервов на основании оценки разрешается только финансовым институтам. «В силу природы бизнеса и стандартов, налагаемых внешними регулирующими органами, требующими непрерывного мониторинга и поддержания информации об остатках причитающихся им долгов, финансовые институты должны быть способны определить с приемлемой степенью точности процент причитающегося им долга в налоговом году, который, в конечном счете, окажется безнадежным. Далее, определение резерва по сомнительным долгам может основываться на классификации займов института, выполненной в соответствии с правилами центрального банка и иных регулирующих органов. Следовательно, возможна уверенность, что заявленные финансовыми институтами резервы по безнадежным долгам достаточно точно отражают потенциальные безнадежные долги»¹.

Другой способ оценки состоит в том, чтобы всю непогашенную задолженность учитывать в резерве и вычитать из налоговой базы определенную, задаваемую законом долю этих сумм. Если вычитать всю сумму, то результат будет таким, как в России: включается в доход разность между выручкой и издержками, а потом вычитается выручка. В итоге на сумму издержек предоставляется бесплатный кредит. Способ включения в резерв некоторой доли задолженности применяется в Болгарии и Канаде (как один из вариантов выбора)². Болгария предоставляет право вычета довольно значительной доли непогашенной задолженности – 30%. Этот способ имеет меньшие последствия в виде снижения доходов бюджета, чем применяемый в России, но ряд недостатков российского метода свойствен и этому – в частности, то обстоятельство, что сумма, уменьшающая налоговую базу, не зависит от срока задолженности (в России она зависит от этого срока, но только в течение первых двух кварталов с

1 См.: Lee Burns and Richard Krever. Taxation of Income from Business and Investment in Tax Law Design and Drafting, ed. by Thuronyi V. IMF, 1998, ch. 16.

2 См.: IMF Legal Department. 2004. Tax Law Note: How Should the Doubtful Debt Reserve Deduction be Computed? http://www.imf.org/external/np/leg/tlaw/2004/notes/eng/debt.htm#P32_2426

момента возникновения задолженности, причем зависимость возникает не только и не столько от срока задолженности, сколько от даты ее возникновения).

Третий способ заключается в формировании резерва посредством включения в него доли от непогашенной задолженности исходя из срока ее возникновения, т.е. увеличения доли задолженности, включенной в резерв, по мере увеличения срока. Такой подход используется в Канаде (как один из трех вариантов), в Венгрии и Чехии. В Венгрии в резерв включается 2% суммы задолженности, просроченной на срок 90–180 дней, 5% – на срок 181–360, 25% – на срок более 360 дней. В Чехии в резерв включается 20% для задолженности, просроченной на срок более 6 месяцев, 33% – для задолженности со сроком более 12 месяцев, 50% – для срока более 18 месяцев, 66% – для срока более 24 месяцев, 80% – для срока более 30 месяцев, 100% – для срока, превышающего 36 месяцев¹.

Во всех случаях при формировании резерва, несмотря на различия в способах расчета конкретных сумм, включаемых в резерв, порядок учета резерва состоит в следующем.

Величина вычета равна:

Сумма резерва на конец текущего года – Сумма резерва на конец предыдущего года + Суммы задолженности, списанные в течение года – Возврат ранее списанных долгов².

Формирование резервов является не единственным способом решения проблемы безнадежных (сомнительных) долгов. В ряде стран налоговое законодательство предусматривает списание долга, ставшего безнадежным без предварительного формирования резервов. В США в настоящее время используется метод списания, при котором налогоплательщику разрешается вычитать из налоговой базы конкретные безнадежные долги, связанные с ведением бизнеса, которые частично или совсем не имеют ценности. Сумма долга принимается к вычету только в том случае, если безнадежная задолженность ранее входила в состав валового дохода³. Однако, как отмечалось ранее, в США до 1986 г. разрешалось формирование резервов, а в настоящее время для некоторых видов услуг действуют смягчающие положения, позволяющие уменьшить суммы, включаемые в доход при применении учета по методу начисления. В Новой Зеландии также разрешается списание безнадежной задолженности в соответствии с системами ведения

1 См. там же.

2 См. там же.

3 <http://www.irs.gov/publications/p535/ch11.html#d0e9693>

финансового учета и отчетности, которые применяет налогоплательщик. К вычету принимается только та сумма, которая была списана со счетов в бухгалтерском учете, при этом данная сумма относится на доход при финансовых расчетах. Для финансовых или нефинансовых учреждений вычеты по резервам на покрытие сомнительных долгов не предусмотрены¹. В Австралии применяется аналогичный метод².

Вопрос признания долга безнадежным также является важным. Обычно признание долга безнадежным для целей налогообложения обусловлено признанием его безнадежным для целей бухгалтерского учета (но это условие может быть не единственным)³. В таком подходе есть рациональность, поскольку, во-первых, собственники предприятия не заинтересованы в прекращении попыток взыскать долг, если издержки взыскания ниже ожидаемой суммы возврата. Во-вторых, менеджмент, как правило, заинтересован представлять собственникам и кредиторам (в том числе потенциальным) оптимистичную картину положения дел на предприятии. В-третьих, правила бухгалтерского учета могут содержать требования и процедуры, которые удобно использовать и при налогообложении.

Обычно для признания долга безнадежным требуется осуществление обоснованных усилий по его взысканию. Для списания долга как безнадежного не обязательно истечение срока взыскания. Если есть достаточные основания считать, что долг невозможно получить, долг может быть списан раньше.

В США вычет безнадежного долга может быть осуществлен при выполнении следующих условий⁴:

- вычет при списании безнадежной задолженности можно получить только тогда, когда суммы, которые налогоплательщику должны, были ранее включены в валовой доход. Это применяется к суммам, которые ему должны, из всех источников налогооблагаемого дохода, включая продажи, услуги, арендную плату и процент;
- нет необходимости идти в суд, если налогоплательщик может пока-

1 <http://www.ird.govt.nz/resources/file/ebf26e46c15f44a/pu05001.pdf>,
<http://www.taxpolicy.ird.govt.nz/publications/files/IFRS.pdf#search=%22bad%20debt%20deduction%20international%22>

2 <http://www.taxpolicy.ird.govt.nz/publications/files/IFRS.pdf#search=%22bad%20debt%20deduction%20international%22>

3 См.: IMF Legal Department. 2004. Tax Law Note: How Should the Doubtful Debt Reserve Deduction be Computed? http://www.imf.org/external/np/leg/tlaw/2004/notes/eng/debt.htm#P32_2426

4 См. <http://www.irs.gov/publications/p535/ch11.html>

зять, что суд признал бы долг безнадежным. Нужно только продемонстрировать, что были предприняты обоснованные шаги для взыскания долга. Банкротство дебитора – обычно достаточное свидетельство безнадежности, по меньшей мере, части незастрахованного и непривилегированного долга.

Однако, как уже отмечалось выше, предприятия, оказывающие некоторые услуги, могут при определении дохода по методу начисления уменьшить сумму дохода с учетом ожидаемых неплатежей покупателей. Это право не применяется при начислении процента или пени за просрочку¹.

Вопрос синхронизации списания долга кредитором и включения его в доход должником, в принципе, может быть решен. Например, в США некоторые организации, главным образом финансовой сферы и государственные учреждения, а также их дочерние организации обязаны подавать в налоговые органы форму 1099-С, в которой содержится уведомление о списании долга, реквизиты дебитора, характеристики задолженности. Копия этой формы (Сору В) направляется дебитору, который обязан включить сумму задолженности в доход². К обычным налогоплательщикам, не входящим в перечень, приведенный в форме, требование подачи такой или аналогичных форм не относится.

Решение вопроса о том, какой порядок должен применяться в отношении безнадежных и сомнительных долгов, зависит от того, какие предположения делаются об основных причинах их возникновения. В США³, например, в качестве одной из основных причин рассматриваются продажи в кредит. Важным случаем, когда возникает безнадежная задолженность после учета реализации, может быть ситуация, когда организация является субподрядчиком, а подрядчик имеет возможность пересмотреть цену⁴ (здесь безнадежной становится не вся стоимость услуги, а ее часть). Например, если медицинская услуга оказана в рамках программы МЕДИКЭР, финансирующая сторона может найти ее стоимость чрезмерно высокой.

1 См.: Seago W.E. The Nonaccrual Experience Method: Is the Service's Third Attempt at Guidance the Charm? // Journal of Taxation. Jun. 2003.

2 См.: Form 1099-C Cancellation of debt.

3 См., например, <http://www.irs.gov/publications/p535/ch11.html>, Seago W.E. The Nonaccrual Experience Method: Is the Service's Third Attempt at Guidance the Charm? // Journal of Taxation. Jun. 2003.

4 Например, заказчиком является организация, которая оплачивает услугу, оказываемую конечному потребителю (скажем, пациенту, как в случае с МЕДИКЭР), но затем она может посчитать часть предъявленного счета или часть оказанных услуг излишней.

В принципе, в большинстве случаев продавец может назначить пеню или процент за просрочку платежа, тогда ожидаемая сумма в случае погашения равна номиналу основной суммы задолженности с точки зрения приведенной стоимости, если норма дисконтирования совпадает со ставкой процента. В этом случае списание долга резонно в момент его признания безнадежным.

Кроме того, продавец может не продавать товар с последующей оплатой, если не уверен в кредитоспособности покупателя или в его желании платить.

Однако если в некоторой отрасли задолженности с высоким риском непогашения в долгосрочной перспективе являются внутренне присущими осуществляемой деятельности, использование метода начисления без корректировки на вероятность непогашения долга (в любой форме, в том числе и в виде резервов) для целей налогообложения может приводить к искажениям, порожденным налогообложением. Если такие искажения рассматриваются как нежелательные, корректировка необходима.

Резюмируя, можно отметить, что корректная оценка стоимости задолженности с учетом вероятности полного или частичного его погашения требует высоких издержек. Поэтому при корректировке налоговой базы на обесценение задолженности у предприятий нефинансового сектора реалистичными могут быть только формальные подходы, которые, однако, приводят к существенному и, главное, в разных обстоятельствах к разному отклонению от фактического изменения стоимости долга. При более гибких подходах к оценке стоимости задолженности неизбежно возникновение разногласий между налогоплательщиками и налоговыми органами с сопутствующими дополнительными потерями для экономики.

Таким образом, для предприятий нефинансового сектора формирование резервов по сомнительной и безнадежной задолженности хотя и применяется в ряде стран, но применяется ограниченно. Или возможность формирования таких резервов предусмотрена только для некоторых отраслей, или доля задолженности, которая может быть включена в резерв, невелика и возрастает за довольно продолжительный срок.

Глава 3. Налог на прибыль в России, реформа налога и его роль в бюджетной системе

§3.1. Реформа налога на прибыль в РФ

Налогообложение в переходных экономиках, в частности налогообложение доходов, имеет ряд особенностей. Налоговые законы разрабатываются в условиях меняющегося законодательства по другим вопросам, опыт функционирования рыночной экономики отсутствует, чрезвычайно сжаты сроки обсуждения и принятия законов, отсутствует целый ряд институтов, свойственных рыночной экономике.

Остановимся подробнее на вопросах, которые могут иметь существенное влияние на результат действия принимаемых (или изменяемых) налоговых законов.

1. Важность определения первоочередных задач на каждом этапе

Нечетко сформулированные цели или декларирование одновременно в качестве приоритетных ряда конфликтных целей может приводить к появлению законов, которые или недостаточно эффективны в достижении главных задач (а иногда вообще их не решают), или используют инструменты воздействия, сопряженные с высокими издержками для экономики в данных условиях, при наличии альтернативных подходов, которые позволили бы эти издержки снизить. В крайнем случае, подобная ситуация может даже привести к результатам, отличным от стоящих перед государством задач.

Например, трансфертное ценообразование (как и некоторые другие формы трансферта доходов) порождает проблемы с НДС, с налогом на прибыль, но не только, поскольку наряду с государством страдают акционеры предприятия (а в случае банкротства – и кредиторы), не участвующие в распре-

делении доходов, трансферт которых осуществляется. Если ставится задача обеспечить адекватный учет доходов собственников предприятия (в том числе для целей налогообложения), то интересы государства и части инвесторов предприятия совпадают, но при этом становится очевидным, что решение задачи лежит не только в области налогового законодательства и, что особенно важно, решение не достигается коррекцией положений отдельных глав Налогового кодекса. Если же приоритет отдается узкой цели снизить уклонение от отдельных налогов, то возникают связанные со значительными издержками предложения, в целом не решающие проблему (например, введение специальных счетов для НДС или установление ограничений на принятие к вычету расходов при определении базы налога на прибыль, в частности, ограничения на принятие к вычету в последующие периоды убытков).

2. Наличие ограничений

а) Ограничения, связанные с конфликтом целей.

Распределительные – аллокационные цели (в широком смысле). Например, использование прогрессивного налогообложения может иметь искажающий эффект в отношении предложения труда. Более узко: цели отдельного этапа – например, уменьшение искажений посредством снятия ограничений на вычет расходов может приводить к стимулированию некоторых видов уклонения от налогообложения и тем самым порождать иные искажения, возможно, более значимые для развития экономики.

б) Ограничения, связанные с доступностью фискальных инструментов:

– недостаточная квалификация как сотрудников налоговых органов, так и работников предприятий (существенно на начальном этапе реформ);

– недостаточность институтов, обеспечивающих эффективность конкретного фискального инструмента (например, для решения некоторых вопросов требуются развитая судебная система и опыт решения налоговых споров);

– высокие начальные издержки реализации реформ (трансформационные издержки¹) и отсутствие достаточных для их покрытия текущих доходов.

в) Ограниченность способности прогнозировать последствия принятых решений:

– беспрецедентность ситуации в начале реформ и наличие специфичес-

1 Об издержках институциональной трансформации см., например: Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007. С. 62–66, а более подробно – там же на с. 234–309.

ких особенностей на каждом этапе, включая текущий (второе характерно не только для России и не только для переходных экономик);

- отсутствие на начальном этапе и недостаточность на последующих рыночного опыта как у экономических агентов, что увеличивает сроки адаптации (в силу усугубления проблемы ограниченной рациональности), так и у лиц, отвечающих за анализ проблемы, принятие и реализацию решений, что увеличивает риски ошибок, связанных с недоучетом относящихся к проблеме обстоятельств и влияющих факторов, а также ограниченную способность проранжировать приоритеты и сформулировать ограничения;

- недостаточность и низкое качество необходимых для анализа данных;

- масштабы и сроки происходящих преобразований: учесть последствия отдельных изменений в законодательстве легче, чем при одновременном или почти одновременном изменении многих положений законов – как налоговых, так и неналоговых;

- несогласованность в действиях и в обмене информацией лиц, отвечающих за анализ или решения в отдельных разделах законодательства в целом и налогового в частности (примеры: налог на прибыль и налогообложение малого предпринимательства. Во многих странах специальные режимы для малого предпринимательства сформулированы таким образом, что их возможно использовать для уклонения от уплаты налога на прибыль крупными предприятиями).

г) Ограничения в отношении сроков и издержек, связанных с принятием решения.

Возможны ситуации, когда задержка с принятием решения в определенный момент приводит к тому, что решение откладывается на продолжительный срок. Например, глава о налоге на прибыль Налогового кодекса России не была принята в 1997 г., в результате в 2001 г. она была принята в существенно ином виде, причем новая редакция много потеряла по сравнению с первоначальной. Возможно, если бы в 1997 г. была принята пусть и несовершенная редакция, к 2001 г. она была бы доработана с учетом опыта. Однако иногда предположение о недостатке времени является мнимым. Спешка с принятием глав о специальных режимах для малого предпринимательства привела к тому, что выгоды от этих режимов могут получать крупные и средние предприятия, а улучшение положения собственно малых предприятий по меньшей мере незначительно.

д) Ограничения, связанные с политическим процессом.

Как ни странно, в начальный период трансформации экономики эти ограничения могут иметь меньшее значение, чем на последующих этапах. Крайняя узость круга лиц, компетентных в налоговых вопросах, с одной стороны, порождает односторонность подхода в смысле неполного учета мнений различных сторон и, следовательно, недостаточного обсуждения целей, усугубление ограничений, связанных со способностью прогнозировать последствия принимаемых решений, и сужение спектра учитываемой в процессе создания законов информации. С другой стороны, она уменьшает влияние на процесс разработки законов групп с особыми интересами, снижает возможности апелляции к широким слоям населения при внесении популистских предложений, влекущих в конечном итоге значительные издержки для общества, дает возможность осуществить работу с приемлемым (с учетом вышеизложенных проблем) качеством и за короткие сроки, что в рассматриваемый момент чрезвычайно важно. На этом этапе неизбежно привлечение иностранных экспертов и почти автоматическое принятие их рекомендаций, что имеет как положительные, так и отрицательные стороны. В числе плюсов можно отметить знание экспертами реалий рыночной экономики, теоретических основ налогообложения, международного опыта, структуры распространенных в мире налоговых систем и особенностей отдельных положений налоговых законов. Это позволяет избежать наиболее значимых пробелов и ошибок, включить в структуру налоговой системы важнейшие для ее немедленного функционирования и дальнейшего совершенствования элементы. Минусы заключаются в том, что эксперты могут недоучитывать специфику как переходной экономики в целом, так и особенностей конкретной страны. Это может проявляться в неточном определении приоритетных целей и неполном учете наличествующих ограничений, а значит, и в неполном соответствии разработанной налоговой системы реалиям конкретной экономики.

В дальнейшем коррекция выявленных в процессе функционирования налоговой системы пробелов и несовершенств происходит уже с привлечением значительно более широкого круга лиц и спектра мнений. Однако сохраняется как большая часть приведенных выше ограничений, так и неспособность в полной мере их учитывать. Более того, как правило, преследуются узкие, сиюминутные цели. Накопление опыта и знаний в бизнесе, особенно у крупных налогоплательщиков, происходит быстрее, чем в государственных органах, поэтому использование бизнесом пробелов в законодательстве не встречает адекватной реакции со стороны налоговых и госу-

дарственных органов, отвечающих за устранение этих пробелов. Кроме того, данное обстоятельство приводит к эффективности лоббистских усилий, направленных на получение налоговых преимуществ или создание дополнительных налоговых лазеек, особенно таких, которые легче использовать отдельным налогоплательщикам, преимущественно крупным.

Интересно, что декларируемые (и подразумеваемые общественно значимые) цели могли в этих случаях не только не достигаться, но и отдаляться. Например, многие «налоговые лазейки» по налогу на прибыль принимались под видом стимулирующих инвестиции льгот или вычета расходов, но при этом инвестиции не увеличивались или увеличивались по другим причинам. В России по ряду причин, среди которых основные связаны с повышенными рисками для инвесторов (другая причина, но охватывающая более узкий круг потенциальных инвесторов, – высокая доходность альтернативных вложений), высоки издержки финансирования капитала, за исключением случая финансирования из нераспределенной прибыли при условии, что альтернативные возможности в высокодоходных отраслях собственникам недоступны. Повышенные риски объясняются в значительной степени тем, что права собственности инвесторов (право на доход, полученный в результате привлечения инвестиций) недостаточно защищены. В частности, широко используется вывод активов и доходов с предприятия в пользу части крупных собственников и (или) верхушки менеджмента. Разумеется, причиной таких действий не является налогообложение, но если в этих случаях дополнительно уменьшаются налоговые обязательства перед государством, налоговый режим может сыграть роль дополнительного стимула для таких действий, более того, ужесточение порядка налогового учета могло бы служить целям выявления данной практики. Налоговые льготы и снятие ограничений на вычет некоторых видов расходов могут при этих обстоятельствах способствовать росту рисков, а значит, и увеличению издержек финансирования для всех налогоплательщиков за счет проблемы неблагоприятного отбора, возникающей на рынке капиталов. Особо заинтересованы в таких налоговых положениях те, кто не испытывает проблем с финансированием, а именно крупные собственники в отраслях с высокой доходностью, которые одновременно имеют и наибольшие возможности для лоббирования своих интересов.

В других случаях сторонниками льготного порядка налогообложения разных видов являются лица, использующие эти льготы фактически для получения доходов за счет бюджета. Это происходит, например, тогда, ког-

да расходы на какую-либо деятельность, не связанную с получением дохода, полностью освобождаются от налогообложения или когда с помощью льгот снижается налогообложение доходов в каком-либо виде деятельности. Часто при этом для оформления деятельности как льготированной требуются заключения чиновников различных ведомств и разных уровней власти.

Важное ограничение представляет и отсутствие традиций диалога общества и власти в самом широком смысле и общества и политиков в частности. Здесь в дополнение к общей для всех стран с демократическим устройством проблеме рационального неведения избирателя добавляется неготовность политиков искать адекватные способы донести до широких масс населения преимущества предлагаемых решений. При таких обстоятельствах откровенно популистские предложения легче находят поддержку, чем в случае, когда оппонирующая им сторона в состоянии не только предсказать, но и описать на доступном языке последствия этих предложений. С другой стороны, сами избиратели не готовы к восприятию анализа вторичных последствий, в результате чего непосредственные воздействия рассматриваемых проектов воспринимаются как окончательные, что подталкивает политиков к выбору набора предложений, привлекательных именно в своем непосредственном воздействии.

При разработке положений налогового законодательства в интересах общества в целом учет такого рода тенденций необходим. Во-первых, следует проводить экспертизу предлагаемых проектов на предмет их возможного использования для уклонения от уплаты налогов, и очень важно при этом рассматривать возможности уклонения от одних налогов с использованием положений других налогов (ярким примером в этом смысле может служить использование упрощенных систем налогообложения малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей в целях минимизации уплаты налогов крупным бизнесом), а также недостаточную сдерживающую роль остальных законов и институтов. Во-вторых, при выборе концепции необходимо рассматривать возможности ее существенного изменения при модификации отдельных положений проекта.

Противостоять тенденции использования налогообложения в интересах отдельных групп можно было бы, используя более широкое обсуждение в обществе в целом и особенно в экономическом сообществе налоговых предложений на уровне концепций с обязательным обсуждением целей предлагаемых новаций, спектра инструментов, потенциально применимых для достижения этих целей, и предполагаемых последствий принимаемых решений. На практике часто проект становится доступен для изучения ши-

рокого круга лиц в тот момент, когда по принципиальным вопросам решения уже приняты и согласованы между отдельными ветвями власти и представителями крупных налогоплательщиков. В результате предметом обсуждения могут стать только отдельные положения разработанных узким кругом проектов, причем сроки, когда высказанное мнение может повлиять на окончательное решение, обычно весьма непродолжительны.

3. Последствия

Принимаемые на начальном этапе перехода законы страдают непоследовательностью, наличием большого числа лазеек для уклонения, значительными искажающими эффектами, хотя с учетом приоритетных задач и наличествующих ограничений могут рассматриваться как лучший или, по крайней мере, приемлемый на начальном этапе выбор. Но дальнейшее изменение, исходя из сиюминутных, недостаточно проанализированных и неточно определенных целей, может приводить к излишнему усложнению, к накоплению противоречий, к созданию новых лазеек для уклонения при устранении старых, к усилению порождаемых налоговой системой искажений, которые в итоге как тормозят развитие экономики, так и препятствуют получению достаточных доходов бюджета.

В этот момент встает вопрос о реформировании налоговой системы в целом. Однако при этом большая часть ограничений, перечисленных выше, сохраняется, хотя ряд из них ослабевает. Дальнейший результат во многом зависит от того, насколько к моменту реформ решены проблемы начального этапа.

Краткая история и опыт реформирования

Налог на прибыль в Советском Союзе был введен с 1991 г. принятым в 1990 г. Законом СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций»¹. Этот налог характеризовался дифференциацией налоговых ставок (а также полномочий по их установлению) в зависимости от уровня рентабельности, отрасли, наличия в числе собственников некоторых категорий лиц, ведомственной подчиненности предприятий и ряда иных условий. Указанный закон действовал на территории России один год. Историю российского законодательства в области налогообложения прибыли можно начинать с принятого 27 декабря 1991 г. в пакете с рядом других налоговых законов и введенного в действие с 1 января 1992 г. Закона Российской Федерации №

¹ Подробнее о налоге в 1991 г. см.: Синельников С. и др. Проблемы налоговой реформы в России: анализ ситуации и перспективы развития. М.: Евразия, 1998. С. 95–96, 241–243.

2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций», который, обеспечив определенную преемственность с союзным законом, характеризовался изменением ряда неэффективных положений предшественника и единообразием в обложении юридических лиц (однако с сохранением значительных полномочий по установлению льгот у субъектов Федерации).

Банки в этот период облагались в соответствии с Законом РФ от 12 декабря 1991 г. № 2025-1 «О налогообложении доходов банков».

Налог на прибыль в 1992 г.

База налогообложения

Налогообложению по Закону № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций» подлежала прибыль предприятий, которая складывалась из прибыли от реализации продукции предприятия, основных фондов и иного имущества и доходов от внереализационных операций за вычетом расходов на эти операции. Прибыль от реализации продукции согласно закону равна выручке от реализации продукции (без налога на добавленную стоимость и акцизов), уменьшенной на величину затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг) в соответствии с Положением о составе затрат, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552.

Выручку от реализации продукции разрешалось определять по кассовому методу. Это положение можно рассматривать в качестве примера того, как институциональные ограничения могут проявляться в положениях налогового законодательства. Хотя при нормальных условиях адекватный расчет доходов как для целей бухгалтерского учета, так и для налоговых целей достигается при применении метода начисления, в 1992 г. введение этого метода в качестве обязательной нормы привело бы к тяжелым последствиям. Банковская система в 1992–1993 гг. функционировала крайне плохо, сроки прохождения платежей нарушались, речь шла о неделях, а то и о месяцах задержки зачисления денег на счет получателя. В то же время разрушение хозяйственных связей привело к преобладанию предварительной оплаты. Допущение кассового метода в этих условиях можно считать вынужденной мерой. Впрочем, причин допущения кассового метода в тот период было гораздо больше, и он был разрешен даже для бухгалтерского учета.

В законе предусматривался расчет выручки для целей налогообложения по рыночным ценам в случае бартера или продажи продукции по ценам не выше себестоимости. Эта норма была введена в закон в целях

борьбы с уклонением от уплаты налога с использованием трансфертного ценообразования или даже передачи продукции по нулевым ценам при бартере. Следует отметить, что в условиях возможности выбора кассового метода учета возникает возможность маскировки бартера под взаимную реализацию с накоплением задолженности покупателей, а при этом налоговые обязательства не возникают, если только сделка не признана бартером. Если такие операции осуществляются с использованием посредников, то выявить факт замаскированной бартерной сделки непросто. Умышленные неплатежи могут использоваться и для передачи имущества (трансферта). Кассовый метод учета позволяет осуществлять подобные трансферты с минимальными издержками. Даже если впоследствии задолженность погашалась, высокая инфляция приводила к ее обесценению. Значительная распространенность неплатежей отчасти могла объясняться налоговыми причинами.

Первоначально предполагалась публикация сложившихся цен для целей налогообложения, но уже в Законе от 16 июля 1992 г. № 3317-1 «О внесении изменений и дополнений в налоговую систему России» задним числом этот порядок был отменен как нереалистичный. Проблема определения рыночных цен и выявления отклонения от рыночных цен при реализации является сложной и требует для удовлетворительного разрешения не только налоговых мер. Однако в 1992 г. принять серьезные меры по борьбе с трансфертным ценообразованием было невозможно, проблема сохраняется до настоящего времени.

В случае реализации основных фондов, нематериальных активов и МБП (малоценных и быстроизнашивающихся предметов) налогом облагалась разница между ценой продажи и остаточной стоимостью имущества.

Доходы (расходы) от внереализационных операций складывались из доходов от долевого участия в деятельности других предприятий, сдачи имущества в аренду, дивидендов, процентов, штрафов (кроме бюджетных санкций).

Законом от 16 июля 1992 г. было введено увеличение валовой прибыли на сумму средств, перечисляемых покупателями продукции в специальные фонды предприятий. Эта норма введена с целью пресечения одной из форм уклонения от налогообложения, когда реализация продукции оформлялась договором по минимальной цене, а оставшая сумма перечислялась в специальные фонды.

Для части доходов (прибыли) был установлен особый порядок обложения, и база налогообложения по таким доходам рассчитывалась отде-

льно. Так, доходы по ценным бумагам, принадлежащим предприятию, и доходы от долевого участия в деятельности других предприятий на территории Российской Федерации облагались по ставке 15%.

Для некоторых видов деятельности устанавливались повышенные ставки. Доходы от проката аудио- и видеокассет облагались по ставке 70%. Доходы от казино, игорных домов и игорного бизнеса облагались по ставке 70% до 1 июля 1992 г., с 1 июля 1992 г. – по ставке 90%.

Разрешалось создание резервных фондов в пределах 25% уставного фонда, отчисления в которые (не более 50% налогооблагаемой прибыли) могли уменьшать налогооблагаемую прибыль.

Покрытие убытка, полученного предприятием, разрешалось за счет прибыли последующих 5 лет равными долями (если полностью использованы резервные фонды). Следует отметить, что возможность переноса убытка на будущее рассматривалась как льгота (в том числе и в законе она фигурировала в составе льгот), и вычет убытков прошлых лет разрешался только в пределах 50% налогооблагаемой прибыли в совокупности с другими льготами. Такая мера увеличивает риски инвестирования и дестимулирует инвестиции, особенно в конкурентных отраслях, где прибыль мала, а риск временного получения убытка высок. Можно предположить, что в 1991 г. опасения не получить достаточных доходов бюджета превалировали над аллокационными соображениями, особенно в условиях необходимости выполнения социальных обязательств, унаследованных от Советского Союза, и общей дезорганизации в экономике. Однако сохранение этой нормы в последующем объяснить сложнее. Можно предположить, что обладающие большой лоббирующей силой группы со специальными интересами представляли в большой степени интересы крупного монополизированного бизнеса, для которого получение убытка было маловероятно, и отмена ограничения привела бы к выигрышу не для них, а для их потенциальных конкурентов.

Доходы в иностранной валюте пересчитывались в рубли по курсу Центрального банка РФ и облагались в совокупности с выручкой, полученной в рублях. На основании «Положения о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации», утвержденного Приказом Минфина России от 20 марта 1992 г. № 10 остатки средств предприятия по валютным счетам, активы в иностранной валюте, дебиторская и кредиторская задолженность в иностранной валюте отражались в отчетности в российской валюте путем пересчета по официальному курсу на последнее число отчетного месяца. Фактически это положение в 1992–1994 гг. означало

включение в состав облагаемых доходов от внереализационных операций курсовой разницы, возникающей у предприятий, имеющих валютно-номинарированные активы и пассивы, вследствие текущих изменений курса рубля. В конце 1994 г. данный порядок был отменен.

С 1992 г. заработная плата полностью отражалась в бухгалтерском учете в составе себестоимости продукции. Но при этом в России действовала норма, связанная с уплатой налога на прибыль с сумм превышения оплаты труда над нормируемой величиной, составлявшей в 1992 г. четыре минимальных оклада (ограничение действовало для совокупного фонда оплаты труда). Убыточные предприятия и предприятия, имеющие льготы по налогу на прибыль, налог не платили. Фактически это эквивалентно ограничению на исключение расходов на труд из налоговой базы. Помимо того что такая практика искажала базу налогообложения, она еще и увеличивала издержки фирмы на оплату труда квалифицированных специалистов, в том числе в сфере управления, а также приводила к особым формам уклонения от налогообложения. По сравнению с порядком, действовавшим в Советском Союзе, порядок, определенный в российском законе, являлся шагом в направлении дальнейшей либерализации хозяйственной деятельности. Ограничения носили вынужденный характер, их отмена в условиях отсутствия собственности на средства производства и при бесконтрольном распоряжении ими могла привести к весьма значительным перекосам в доходах населения. Важным обстоятельством является и антиинфляционный характер данной меры, позволяющей сдерживать рост заработной платы на высокорентабельных предприятиях, имеющих средства на повышение заработной платы. В отсутствие акционеров – владельцев предприятий не было заинтересованных лиц, которые могли бы воздействовать на руководство предприятий, требуя от него получения прибыли. Руководство предприятий в такой ситуации заинтересовано в возможно больших суммах, остающихся в их распоряжении, т.е. в увеличении средств, направляемых на потребление, и в уменьшении налоговых изъятий, причем последнее – даже ценой искажения результатов деятельности. При условии возможности отнесения на затраты неограниченной величины расходов на оплату труда прибыль сократилась бы весьма значительно, что, в свою очередь, снизило бы поступление доходов бюджета.

Одновременно отмена этой нормы привела бы к более значительным сокращениям численности работников в условиях отсутствия альтернативных рабочих мест, причем когда население было не готово к само-

стоятельной деятельности, а правительство не имело ни институтов, ни средств для борьбы с безработицей.

В то же время эта норма была связана с большими издержками для общества. Ее наличие приводило к неэффективному использованию трудовых ресурсов, к множественным злоупотреблениям – например, таким, как включение фиктивных работников в штат предприятий, выплата вознаграждений в натуральной форме, часто с маскировкой этих расходов под затраты на ведение бизнеса (в последнем случае возникает еще и уклонение от других налогов и обязательных платежей, начисляемых от фонда оплаты труда), создание нескольких предприятий, фактически подчиняющихся одному и тому же руководству и выполняющих одни и те же функции, на которые работники оформляются по совместительству или по трудовым договорам, выполняя одну и ту же работу. Это, кстати, приводило не только к потерям налоговых доходов, но и к искажениям статистики занятости и доходов, поэтому данные о численности работников и доходах за период, пока действовало ограничение, искажены. Рост эффективной ставки налогообложения в результате данной меры играл еще и дестимулирующую роль в инвестиционных решениях.

Вычет затрат из налоговой базы осуществлялся начиная с 1 июля 1992 г. в соответствии с «Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», утвержденным Постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552 (в 1992 г. практика введения в действие важных налоговых правил задним числом не ограничивается этим случаем). Затраты, образующие себестоимость продукции, группировались в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, прочие затраты.

В элементе «Материальные затраты» отражалась стоимость приобретаемых сырья и материалов, запасных частей, износа средств труда, не относимых к основным фондам, износа малоценных и быстроизнашивающихся предметов, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними предприятиями, природного сырья, топлива, покупной энергии, потерь от недостачи материальных ресурсов в пределах норм естественной убыли. Стоимость материальных ресурсов формировалась исходя из цен

их приобретения (без учета налога на добавленную стоимость), наценок (надбавок), комиссионных вознаграждений, стоимости услуг товарных бирж, таможенных пошлин, платы за транспортировку, хранение и доставку, осуществляемые сторонними организациями.

В элементе «Затраты на оплату труда» отражались затраты на оплату труда, включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, и компенсации в пределах норм, предусмотренных законодательством. В себестоимость продукции (работ, услуг) не включались выплачиваемые работникам предприятия в денежной и натуральной формах премии за счет средств специального назначения и целевых поступлений, материальная помощь, оплата дополнительно предоставляемых сверх предусмотренных законодательством отпусков, оплата проезда к месту работы транспортом общего пользования, надбавки к пенсиям, единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам труда, оплата путевок на лечение и отдых и другие аналогичные выплаты и затраты.

В элементе «Отчисления на социальные нужды» отражались обязательные отчисления по установленным законодательством нормам органам государственного социального страхования, Пенсионного фонда, государственного фонда занятости и медицинского страхования от затрат на оплату труда работников, включаемых в себестоимость продукции.

В элементе «Амортизация основных фондов» отражалась сумма «амортизационных отчислений» (этот термин восходит к временам Советского Союза, когда действительно осуществлялись отчисления в специальные фонды, однако начиная с 1992 г. это суммы начисленной амортизации) основных фондов, исчисленная исходя из их балансовой стоимости в пределах утвержденных норм, включая ускоренную амортизацию. Действовавшее до 1 января 2002 г. «Положение о порядке начисления амортизационных отчислений по основным фондам в народном хозяйстве» было введено в силу с 1 января 1991 г., а «Единые нормы амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов в Российской Федерации», на основании которых производилось отнесение на себестоимость износа основных средств, были утверждены постановлением Совета Министров СССР 22 октября 1990 г. Разумеется, нормы не могли учитывать ни возникшей в дальнейшем инфляции, ни изменений в ценах на отдельные виды фондов и порядка их использования.

Применение ускоренной амортизации было предусмотрено постановлением Совета Министров СССР от 22 декабря 1990 г. № 1072 «О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление

основных фондов народного хозяйства СССР». Этим постановлением разрешалась ускоренная амортизация активной части основных фондов, используемых для увеличения выпуска вычислительной техники, прогрессивных видов материалов и оборудования, расширения экспорта. Возможность применения предприятиями ускоренной амортизации была ограничена необходимостью согласования с Госпланом СССР или союзных республик.

Помимо ускоренной амортизации, тогда же было разрешено малым предприятиям дополнительно списывать как амортизационные отчисления до 20% первоначальной стоимости основных фондов в первый год их эксплуатации. В соответствии с постановлением СМ РСФСР от 18 июля 1991 г. № 406 «О мерах по поддержке и развитию малых предприятий в РСФСР» для малых предприятий эта норма была увеличена до 50%.

Постановлением Правительства РФ от 24 декабря 1991 г. № 60 с 1 января 1992 г. предприятиям было предоставлено право вводить индексацию амортизационных отчислений в связи с произошедшим изменением цен с коэффициентом 2,0 по основным фондам, введенным в эксплуатацию до 1 января 1992 г., с последующим отнесением этих сумм на резервы предстоящих расходов и платежей.

С 1 июля 1992 г. Постановлением Правительства РФ от 14 августа 1992 г. № 595 индексация была отменена в связи с переоценкой основных фондов. На основании этого постановления разрешалось применение повышающих коэффициентов амортизации (ускоренная амортизация) предприятиями, реализующими значительные инвестиционные программы по техническому перевооружению производства, по согласованию с Министерством экономики РФ и Министерством финансов РФ.

Название «ускоренная амортизация» предполагало обычную линейную амортизацию с пропорционально увеличенной нормой (увеличение нормы амортизации соответствует общепринятому понятию ускоренной амортизации, но с аллокационной точки зрения важно еще и соответствие правил налоговой амортизации и динамики экономической амортизации). Метод убывающего остатка для целей налогообложения в России не применялся до введения в действие в 2002 г. главы 25 Налогового кодекса. Исследования зарубежных специалистов¹ показали, что для большей части основных средств их обесценение происходит экспоненциально, по-

1 См., например: Hulten C.R., Wyckoff F.C. The Measurement of Economic Depreciation // Depreciation, Inflation, and the Taxation of Income from Capital. Ed. by Charles R. Hulten. Washington, DC: The Urban Institute Press, 1981.

этому линейная амортизация, да еще с низкими нормами, увеличивала эффективную ставку налогообложения доходов капитала.

К элементу «Прочие затраты» относились налоги, сборы, платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ, по обязательному страхованию производственных фондов и отдельных категорий работников, вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения, платежи по кредитам в пределах ставок, установленных законодательством, затраты на командировки по установленным нормам, плата сторонним предприятиям за подготовку и переподготовку кадров, затраты на гарантийный ремонт и обслуживание, оплата услуг связи, вычислительных центров, банков, плата за аренду, износ по нематериальным активам, отчисления в ремонтный фонд и другие затраты.

Оплата процентов по ссудам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных средств и нематериальных активов, а также по просроченным и отсроченным ссудам осуществлялась за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Это положение также увеличивало эффективную ставку налогообложения, дестимулировало финансирование из заемных средств и ставило в неравное положение предприятия с недостаточными для осуществления инвестиций собственными средствами¹.

Следует отметить, что многие из перечисленных выше ограничений можно объяснить опасениями разработчиков относительно резкого снижения доходов бюджета в случае их отмены. Отдельные из них можно было бы оправдать хотя бы в качестве временной меры. Но в совокупности они взаимно усиливали искажающие эффекты друг друга, причем не все из них были достаточно быстро отменены, а некоторые (например, ограничение на перенос убытков) сохранились даже после принятия Налогового кодекса.

Ставки налога

В 1992 г. ставка налога на прибыль составляла 32%, за исключением прибыли от посреднических операций, а также прибыли бирж и брокерских контор, для которых была установлена ставка 45%. Сельскохозяйственные

¹ Отметим, что если бы инвестиционная льгота применялась только в отношении основной суммы используемых в производстве инвестиций и отсутствовали ограничения на перенос убытков, и если бы при этом не облагались и не вычитались проценты и дивиденды, то полученный порядок налогообложения доходов от капитала был бы эквивалентен налогу на реальные потоки денежных средств, нейтральному к инвестиционным решениям. Но поскольку перечисленные условия не выполнялись, запрет вычета процентов был искажающей мерой.

производители не платили налог на прибыль. До 1 января 1993 г. по ставке 50% облагалась прибыль от проведения концертно-зрелищных мероприятий на площадках с числом мест более двух тысяч. Дивиденды по акциям, проценты по облигациям и другим ценным бумагам облагались у источника выплаты по ставке 15%. Налог на дивиденды предполагал двойное налогообложение, а фактически носил каскадный характер, т.е. дивиденды облагались при каждой их выплате. Наряду с рядом других причин это способствовало снижению выплат дивидендов и «закреплению» средств на том предприятии, на котором они получены (если не осуществляются платежи части собственников в иных формах, что практиковалось нередко, в том числе и для уклонения от налогообложения).

Доли налога на прибыль, зачисляемые в бюджеты субъектов Российской Федерации на основании Закона «Об основах налоговой системы в Российской Федерации», определялись при утверждении Закона о федеральном бюджете на соответствующие годы.

Льготы по налогу

Налоговые льготы делились в законе на три части: уменьшение налогооблагаемой прибыли на суммы, направленные на перечисленные в законе цели, понижение ставки налога для определенных видов предприятий, полное освобождение от уплаты налога конкретных видов объединений и организаций.

Перечень льгот довольно велик и несколько раз дополнялся законами о внесении изменений и указами, поэтому в данной работе целесообразно ограничиться описанием льгот, затрагивающих значительное число предприятий, видов деятельности и видов платежей.

Перечисленные выше ограничения на вычет затрат, связанных с финансированием и использованием капитала, отчасти (а для некоторых предприятий полностью) компенсировались льготами, связанными с капитальными вложениями. В Законе от 27 декабря 1991 г. разрешалось уменьшать налогооблагаемую прибыль на суммы, направленные на вложения в производственные мощности, для ряда отраслей (нефтяная, угольная отрасли, конверсионные предприятия, производство медицинской техники, медикаментов, продовольствия и оборудования для переработки продуктов питания, товаров народного потребления). С 1 октября 1992 г. Законом от 16 июля 1992 г. к этому списку были присоединены техническое перевооружение производства в остальных отраслях и реконструкция объектов социальной инфраструктуры.

Из большого числа льгот по налогу на прибыль особо следует выделить порядок, в соответствии с которым налогом не облагалась прибыль, которая была использована предприятиями на содержание находящегося на их балансе жилья и другой социальной инфраструктуры. Фактически обеспечение жильем работников – это расходы на их потребление. Однако исходить из этого соображения при налогообложении в 1992 г. было невозможно. Для предприятий содержание жилья, за проживание в котором платились крайне низкие цены, было не источником дохода, а дополнительным бременем, в некотором смысле даже аналогичной налогам натуральной повинностью. Поэтому данная льгота в тот период была одной из действительно оправданных, вызванных необходимостью поэтапного перехода к коммерциализации жилья, которое традиционно в России и других государствах бывшего СССР являлось для населения фактически бесплатным. Такой порядок позволял несколько сгладить фактические различия в степени отягощенности различных предприятий социальной инфраструктурой.

К числу рациональных льгот следует также отнести действовавшее разрешение уменьшать налогооблагаемую прибыль на суммы, используемые предприятиями на благотворительные цели, в размерах до 2% облагаемой прибыли.

Прибыль уменьшалась также на 30% капитальных вложений на природоохранные мероприятия. С 1 июля 1992 г. уменьшалась прибыль на суммы, направленные на развитие средств связи, на ряд затрат, связанных с пенитенциарной системой, на суммы дивидендов физическим лицам при инвестировании их внутри предприятия на перевооружение и реконструкцию производства, включая НИОКР, а также на перевооружение и реконструкцию объектов социальной инфраструктуры.

Предоставлялась льгота для малых предприятий в части средств, направленных на развитие основных фондов, новых техники и технологий.

В 1992 г. существовало множество налоговых льгот для инвестиций, предоставление которых зависело от вида деятельности, типа и размера предприятия и т.д. Анализ их использования показывает очевидную неэффективность подобных льгот. Их применение вызвало различие эффективных ставок налога на прибыль на различных предприятиях и в различных секторах, что искажало экономические критерии распределения ресурсов. Кроме того, они создавали многочисленные лазейки в нормативных документах, позволяющие практически любому предприятию уменьшать уровень налоговых изъятий. Для снижения эффекта было введено огра-

ничение, согласно которому общая сумма предоставленных предприятию льгот не может уменьшать фактическую сумму налога на прибыль больше, чем на 50%. Однако такое ограничение, хотя и уменьшало потери бюджета, связанные с использованием льгот, само по себе привносило искажающий эффект: предприятия, имеющие достаточно прибыли для осуществления планируемых инвестиций в пределах льгот, облагались с учетом амортизации по отрицательным предельным эффективным налоговым ставкам, а те, чьи инвестиционные планы не укладывались в 50% прибыли, имели положительную предельную эффективную ставку. Такая дискриминация могла дестимулировать инвестиции не только у тех, кто не имел высокой прибыли: даже у тех, чьи доходы были высоки, инвестиционные планы могли корректироваться в сторону понижения с тем, чтобы не превысить ограничения. Поскольку, как указывалось выше, право вычета из налоговой базы убытка прошлых лет рассматривалось в числе льгот, неблагоприятный эффект в виде уменьшения ожидаемой приведенной стоимости потока будущих доходов от инвестиций усиливался. Для тех, кто вынужден был финансировать инвестиции из заемных средств, эффективная ставка увеличивалась еще больше, поскольку проценты по заемным средствам, направленным на приобретение основных средств, не вычитались из налоговой базы (см. выше). Вероятно, в момент разработки закона с учетом ограничений в сроках и информации такой порядок был оправданным с точки зрения приоритета цели получить достаточные доходы бюджета, однако в дальнейшем устранение в законодательстве положений, искажающих размещение ресурсов, происходило слишком медленно.

Кроме льготы, относящейся к капитальным вложениям, малым предприятиям, производящим товары народного потребления, строительные материалы, осуществляющим строительные и ремонтно-строительные работы, а также производящим и перерабатывающим сельскохозяйственную продукцию (если доля данных видов деятельности превышает 70% общей суммы выручки), было предоставлено право не платить налог на прибыль в первые два года с момента регистрации.

Уменьшенная на 50% ставка налога применялась для предприятий, где инвалиды и пенсионеры составляют не менее 70% занятых. Наличие такой льготы на первый взгляд служит целям социальной справедливости. Но при этом необходимо учитывать, что круг предприятий, состоящих практически только из инвалидов и пенсионеров и при этом эффективно функционирующих, объективно ограничен. В дальнейшем льготы для предприятий, использующих труд пенсионеров и инвалидов, активно использовались для

уклонения от налогообложения. Кроме того, существовало значительное число льгот, связанных с социальными проблемами (для организаций инвалидов, Пенсионного фонда, религиозных организаций, психоневрологических больниц и т.д.), а также льгота для образовательных учреждений в части сумм, направленных на обеспечение и развитие образовательного процесса.

Предоставлялась также льгота ликвидаторам последствий чернобыльской катастрофы, а с 1 января 1994 г. по Указу Президента № 2270 – ликвидаторам последствий и других радиационных катастроф.

Дополнительные льготы могли вводиться субъектами Федерации.

Порядок исчисления и сроки уплаты налога

Плательщики налога на прибыль, помимо определения суммы налога на основании данных бухгалтерского учета, должны были планировать прибыль на следующий квартал и в начале квартала подавать в налоговые органы соответствующую справку. На основании предполагаемой прибыли уплачивались авансовые взносы налога. С 1 января 1992 г. авансовые взносы следовало платить в размере 1/6 прибыли за квартал до 10-го и 25-го числа каждого месяца (для предприятий с иностранными инвестициями был определен особый порядок). Однако в 1992 г. не существовало никаких санкций за неуплату авансовых платежей, если объявлялась нулевая предполагаемая прибыль. Этим пользовалось большое число предприятий для перенесения уплаты налога на возможно более поздний срок, что в условиях высокой инфляции давало им немалый выигрыш и приводило к потерям доходов бюджета.

Предприятия с иностранными инвестициями платили авансовые взносы 4 раза в год исходя из предполагаемой годовой суммы налога.

Изменения в налогообложении прибыли в 1993–2001 гг.

База налогообложения

В дальнейшем происходила корректировка положений Закона «О налоге на прибыль предприятий и организаций» с учетом выявленных недостатков (главным образом возможностей уклонения).

Законом «О внесении изменений и дополнений в отдельные законы Российской Федерации о налогах» от 22 декабря 1992 г. с 1 января 1993 г. был определен порядок включения в доходы от внереализационных операций сумм, полученных безвозмездно от других предприятий. Это положение позволило ограничить ряд злоупотреблений, хотя действенность его была неполной: существовали лазейки, позволяющие осуществлять

трансферты имущества, включая денежные средства, без налогообложения или с минимальным налогообложением, правда, издержки подобных операций возросли.

На основании указанного закона с 1 января 1993 г. налог с суммы превышения расходов на оплату труда рассчитывался отдельно от валовой прибыли, поэтому его стали уплачивать и предприятия, получившие убытки. Превышение фондом оплаты труда удвоенной нормируемой величины в 1993 г. облагалось по ставке 50%. Выше описаны формы уклонения от уплаты этого налога, и они продолжали применяться до отмены этого норматива. Порядок обложения удвоенной нормируемой величины расходов на оплату труда по ставке 50% был отменен Указом Президента от 22 декабря 1993 г. № 2270. Тем же указом нормируемая величина увеличена до шестикратного размера минимальной оплаты труда. Обложение превышения оплаты труда над нормируемой величиной отменено с 1996 г.

Одним из наиболее важных изменений, осуществленным в соответствии с Указом Президента № 2270, стало то, что с 1 января 1994 г. банки, кредитные учреждения и страховые организации стали плательщиками налога на прибыль.

Указ Президента от 1 августа 1994 г. № 1677 допускал для расчета налога на прибыль применение фактической цены реализации ниже себестоимости продукции, если предприятие длительное время не могло реализовать свою продукцию или если сложившиеся рыночные цены оказались ниже себестоимости. Это важное положение, позволяющее учитывать для налоговых целей сложившуюся неблагоприятную конъюнктуру и снизить риски, однако при наличии жестких ограничений на перенос убытков эффект данной меры снижается. В данном указе также устанавливался порядок определения цены продукции для целей налогообложения при безвозмездной передаче или обмене продукцией, который учитывает цены предшествующих реализаций. При этом исчисленная цена не должна быть ниже себестоимости. Законом о внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций» от 3 декабря 1994 г. это положение указа после уточнения и корректировки было закреплено в Законе о налоге на прибыль.

Законом от 3 декабря 1994 г. были введены исключения из порядка включения в доходы от внереализационных операций сумм, полученных безвозмездно от других предприятий, для передачи ряда объектов орга-

нам государственной власти и органам местного самоуправления, а также предприятиям, учреждениям и организациям органами государственной власти и объединениями предприятий на развитие производственной и непроизводственной базы, а также оборудования, получаемого предприятиями ряда отраслей для определенных целей.

С 10 декабря 1994 г. на основании Закона от 3 декабря 1994 г. валовая прибыль в целях налогообложения уменьшалась на суммы положительных курсовых разниц и увеличивалась на суммы отрицательных курсовых разниц, образовавшихся в результате изменения курса рубля. Фактически это переход к обложению курсовых разниц не по начислению, а по факту реализации. Данная мера выгодна предприятиям (соответственно не выгодна бюджету) при обесценении рубля. С 20 января 1997 г. вступил в силу Федеральный закон от 10 января 1997 г. № 13-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций». В соответствии с этим законом отменяется действовавший с 1995 г. порядок уменьшения в целях налогообложения валовой прибыли на суммы положительных курсовых разниц (увеличения на суммы отрицательных курсовых разниц), образовавшихся в результате изменения курса рубля, действовавшего на день поступления валютных средств на счет предприятия (или на дату последнего отчета), и курса рубля на день определения предприятием суммы налогооблагаемой прибыли с целью расчетов с бюджетом. В соответствии с этим законом принято Постановление Правительства РФ от 11 марта 1997 г. № 273 «О внесении изменений в «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», согласно которому в доход от внереализационных операций включаются положительные курсовые разницы по валютным счетам, а также курсовые разницы по операциям в иностранной валюте, а в расходы от внереализационных операций – отрицательные курсовые разницы по валютным счетам, а также курсовые разницы по операциям в иностранной валюте.

Переоценка основных фондов проводилась по состоянию на 1 января 1994 г. и 1 января 1995 г. В соответствии с Письмом Министерства финансов РФ от 13 декабря 1993 г. № 147 при применении с 1 января 1994 г. повышающих или понижающих коэффициентов на издержки производства или обращения относится сумма амортизации, определенная по утвержденным нормам с учетом применяемых коэффициентов. Постановление

Правительства РФ от 19 августа 1994 г. № 967 «Об использовании механизма и переоценке основных фондов» разрешило до переоценки основных фондов по состоянию на 1 января 1995 г. применять начиная с 1 июля 1994 г. индексацию амортизационных отчислений в соответствии с индексом инфляции, публикуемым органами государственной статистики.

Постановлением Правительства РФ от 24 июня 1998 г. № 627 «Об уточнении порядка расчета амортизационных отчислений и переоценке основных фондов» предоставлялось право в случае, когда балансовая стоимость объектов основных фондов превышает текущие рыночные цены, провести в 1998 г. переоценку основных фондов по состоянию на 1 января 1998 г. путем прямого пересчета стоимости отдельных объектов основных фондов по документально подтвержденным рыночным ценам на них, сложившимся на 1 января 1998 г. При этом с 1 октября 1998 г. разрешалось применять понижающие коэффициенты к действующим нормам амортизационных отчислений. Стоит отметить, что применение понижающих коэффициентов позволяет несколько смягчить последствия ограничения на перенос убытков на будущее, особенно если стоимость основных средств индексируется. Это пример паллиатива в условиях, когда можно и нужно осуществить более радикальные меры.

В условиях высокой инфляции с аллокационной точки зрения лучшим решением была бы индексация для целей налогообложения баланса в целом, причем с учетом различия индексов по отдельным статьям. Однако введение такого порядка потребовало бы значительных издержек как на его разработку, так и на осуществление.

Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия», утвержденным Приказом Минфина РФ от 28 июля 1994 г. № 100, было разрешено применение метода LIFO отнесения материальных затрат на себестоимость (необходимая для применения этого порядка инструкция появилась лишь в декабре 1994 г.), что позволяло частично уменьшить проблему обесценения затрат относительно стоимости готовой продукции в условиях высокой инфляции.

Применение ускоренной амортизации активной части производственных и основных фондов было с 1994 г. разрешено для высокотехнологичных отраслей экономики и внедрения эффективных машин на основе перечня, устанавливаемого федеральными органами исполнительной власти. Только в случае необходимости применения коэффициента, превышающего 2, требовалось согласование с финансовыми органами субъектов Российской Федерации. При этом были сохранены требования о

целевом назначении амортизационных отчислений, начисленных ускоренным методом.

Новый порядок применения ускоренной амортизации уменьшил зависимость предприятий от конкретных чиновников органов исполнительной власти. Введение единого для всех перечня позволяло воспользоваться льготой исходя из строго формальных оснований. Кроме того, прежний порядок предусматривал поддержку предприятий, выпускающих определенные виды продукции, т.е. должен был по замыслу служить стимулированию точек роста экономики, определение которых в условиях меняющейся конъюнктуры затруднено.

Постановлением Правительства РФ от 31 декабря 1997 г. № 1672 «О мерах по совершенствованию порядка и методов определения амортизационных отчислений» было отменено включение в налогооблагаемую базу налога на прибыль начисленных ускоренным методом амортизационных отчислений в случае их нецелевого использования. Нельзя не признать разумной мерой отмену положения, контроль за исполнением которого затруднен, а влияние на инвестиционную активность сомнительно. Этим же постановлением устанавливалось, что организациям при ухудшении их финансово-экономических показателей в результате переоценки основных фондов по состоянию на 1 января 1997 г. предоставляется право сохранять при ведении бухгалтерского и статистического учета и составлении отчетности на 1 января 1998 г. балансовую стоимость основных фондов по состоянию на 1 января 1996 г.

В Постановлении Правительства РФ от 24 июня 1998 г. № 627 «Об уточнении порядка расчета амортизационных отчислений и переоценке основных фондов», упомянутом выше, в отношении малых предприятий было сформулировано право в целях обновления машин и оборудования списывать как амортизационные отчисления до 50% первоначальной стоимости основных фондов в первый год функционирования малого предприятия. В этой норме содержится противоречие в самой формулировке. Обновление машин и оборудования стимулируется только на вновь созданных предприятиях, причем «новизна» этого оборудования никоим образом не регламентируется. Вряд ли такой порядок приведет к обновлению основных фондов. В то же время в целях снижения барьеров вхождения в отрасль некоторые временные преимущества вновь создающимся предприятиям могут быть приемлемыми, если перерегистрация с целью их повторного использования сопряжена с издержками. Но в данном случае мера могла быть эффективно использована далеко не всеми вновь созданными пред-

приятными: независимое вновь создаваемое предприятие, особенно при высокой потребности в инвестициях, редко получает на начальном этапе значительную прибыль, часто оно может оказаться в этот период убыточным. Увеличение принимаемых к вычету для налоговых целей расходов в сочетании с жестким ограничением на перенос убытков для таких предприятий не приносит заметной выгоды, если дает ее вообще.

Подобная льгота стимулирует, на наш взгляд, не развитие малого предпринимательства, а вынесение (в тех случаях, когда это возможно) отдельных производств, требующих значительного инвестирования, за рамки материнского предприятия для приобретения ими статуса малых предприятий.

С 1 апреля 1994 г. изменился порядок отнесения процентных платежей на себестоимость. Проценты по отсроченным ссудам стали относиться на себестоимость продукции (Письмо Госналогслужбы РФ от 14 апреля 1994 г. № ВП-6-01/135). Однако ограничения по характеру займов были сохранены.

Постановлением Правительства РФ от 20 ноября 1995 г. № 1133 было разрешено отнесение на себестоимость процентов по полученным заемным средствам, включая кредиты банков и других организаций, используемым субъектами лизинга для осуществления операций финансового лизинга, а также лизинговых платежей по операциям финансового лизинга. Вопрос о предоставлении преимуществ финансовому лизингу подробно рассматривался выше¹, здесь же интересно отметить, что вычет процентов в других случаях финансирования инвестиций не был разрешен даже в 1995 г.

Только Постановлением Правительства РФ от 26 июня 1999 г. № 696 было разрешено относить на внереализационные расходы проценты, уплачиваемые эмитентом по облигациям, обращение которых осуществляется через организаторов торговли на рынке ценных бумаг, имеющих лицензию Федеральной комиссии по рынку ценных бумаг. Для целей налогообложения затраты по уплате указанных процентов принимались в пределах действующей ставки рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, увеличенной на три пункта. Следует отметить, что возможность привлечения средств посредством облигаций доступна далеко не каждому налогоплательщику.

Письмом Минфина РФ, Минэкономки РФ, Госналогслужбы РФ и ЦБ России (зарегистрировано в Минюсте РФ 19 января 1996 г. № 1011) «Об установлении для целей налогообложения предельной ставки по уплате процентов по ссудам, полученным в иностранной валюте» было принято,

1 См. §2.6 настоящей работы.

что для целей обложения по налогу на прибыль в 1995 г. произведенные организацией затраты на уплату процентов банков по кредитам, полученным в свободно конвертируемой валюте, принимаются в размерах, не превышающих 15% годовых. Аналогичный порядок применялся в отношении затрат коммерческих банков и других кредитных организаций, связанных с уплатой процентов по межбанковским кредитам, полученным в иностранной валюте.

Постановлением Правительства РФ от 27 мая 1998 г. № 509 «О внесении изменений в «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли» было разрешено относить на себестоимость платежи по заключенным в пользу работников предприятия договорам с негосударственными пенсионными фондами, имеющими государственную лицензию.

Законом о внесении изменений и дополнений в Закон РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» от 25 апреля 1995 г. был закреплен в Законе о налоге на прибыль установленный Указом Президента № 2270 порядок обложения кредитных и страховых организаций налогом на прибыль. Ранее, как упоминалось выше, такие организации облагались по отдельным законам.

Ставки налога

С 1 января 1994 г. на основании Указа Президента РФ № 2270 были изменены ставки налога на прибыль и порядок зачисления соответствующих поступлений в бюджет. Ставка налога на прибыль, зачисляемого в республиканский бюджет, устанавливалась в размере 13%. Ставку налога, зачисляемого в бюджеты субъектов Федерации, было разрешено устанавливать их органам власти в пределах 25% для предприятий и организаций и 30% – для банков и страховщиков.

Нетрудно заметить, что при этом максимальная ставка налога увеличивалась для всех, кроме посредников. Вместо 45% они стали платить налог по ставке, не превышающей 35%. Такое решение, безусловно, созрело, так как прошлый порядок нес в себе пережитки социалистической идеологии, при котором сфера торговли считалась непроизводственной сферой, а доход, получаемый в ней, – спекулятивным.

Однако используемый до этого порядок в определенной степени выравнивал положение торговых и промышленных предприятий. Дело в

том, что в России в условиях высокой инфляции больше всего страдали от высоких налогов предприятия с длинным циклом производства. Налог на прибыль, упрощенно говоря, взимался с разницы между выручкой и затратами. Часть затрат, а именно материальные затраты, учитывалась по ценам, действовавшим в момент их осуществления. В результате возникала высокая номинальная сумма налогооблагаемой прибыли (а также большая база для НДС), а затраты нового производственного цикла необходимо было осуществить уже по более высоким ценам, и при этом они не сразу исключались из базы налога на прибыль.

Эту проблему могло частично уменьшить применение метода LIFO оценки товарно-материальных запасов (см. выше), но не снимало ее полностью. Уменьшение сроков амортизации, необходимое по многим причинам, в такой ситуации тоже полезно, но положения не спасало, так как речь идет не только об основных средствах, но и о сырье и материалах. Определенным выходом могла бы служить индексация затрат, но сложность и большие издержки по применению такой меры ограничивали возможность ее использования.

Таким образом, с точки зрения обеспечения справедливости налогообложения установление для посредников более высоких ставок, чем для предприятий-производителей (у которых эффективная ставка налога на прибыль повышается в зависимости от уровня инфляции), не являлось в тот момент наилучшим способом обеспечить большую справедливость налогообложения. Можно сказать, что эта мера учитывала наличие ограничений на применение иных налоговых инструментов.

Определенные изменения в описанное положение с посредническими предприятиями, зафиксированное Указом № 2270, внес Федеральный закон от 25 апреля 1995 г. № 64-ФЗ, в котором после долгих обсуждений была установлена (в части налога, зачисляемого в бюджеты субъектов Федерации) максимальная ставка 22% для предприятий, в том числе для иностранных юридических лиц, и 30% для прибыли от посреднических операций и сделок бирж, брокерских контор, банков и страховщиков (т.е. предельная ставка для посреднической деятельности становится равной 43%).

Федеральным законом от 31 марта 1999 г. № 62-ФЗ «О внесении изменений и дополнений...» было установлено, что ставка налога на прибыль предприятий и организаций, зачисляемого в федеральный бюджет, составляет 11%. В бюджеты субъектов Российской Федерации зачислялся налог на прибыль предприятий и организаций (в том числе иностранных юридических лиц) по ставкам, устанавливаемым законодательными (представительными) органами субъектов Российской Федерации, в размере не свыше

19%, а для предприятий по прибыли, полученной от посреднических операций и сделок, страховщиков, бирж, брокерских контор, банков, других кредитных организаций, – по ставкам в размере не свыше 27%.

Льготы по налогу

В 1993 г. были изменены льготы по налогу на прибыль, в частности, были освобождены от налога суммы, направляемые на финансирование капитальных вложений не только производственного, но и непроизводственного назначения. С 1 января 1993 г. льгота была распространена на финансирование всех капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения, а с 1 января 1994 г. – и на погашение кредитов банков, используемых для этой цели, «при условии полного использования ими сумм начисленного износа (амортизации) на последнюю отчетную дату». Последнее положение означает, что вычету из налоговой базы подлежит разность между суммой инвестиций и начисленной амортизацией. Для тех, кто имел возможность применить льготу в полном объеме, предельная эффективная ставка становилась равной нулю (ранее, поскольку вычитались и сумма инвестиций, и амортизация, ставка в этой ситуации была отрицательной). Однако было сохранено ограничение в 50% прибыли для вычета таких расходов. Предприятия, инвестиции которых не укладывались в установленный лимит, оказывались дискриминируемыми по сравнению с теми, чьи доходы позволяли осуществить инвестиционные планы в пределах лимита. Инвестиции в непроизводственные активы могли использоваться для вознаграждения работников в натуральной форме без обложения подоходным налогом и социальными платежами. Это еще более усугубляло неравенство предприятий, удовлетворяющих и не удовлетворяющих ограничению. Проценты по кредитам банков, полученным на инвестиционные цели, позволялось вычитать только в рамках инвестиционной льготы (с 1995 г.). Если учесть, что в числе первых с большей вероятностью могли оказаться предприятия высокодоходных отраслей, особенно с рыночной властью, а для отраслей с высокой конкуренцией риски увеличивались за счет ограничения на перенос убытков, стимулирующий инвестиции эффект данной меры для экономики в целом следует признать сомнительным.

Здесь целесообразно отметить, что если половина прибыли оставалась после осуществления инвестиций, то она могла выплачиваться в виде дивидендов или расходоваться на приобретение финансовых активов. Дивиденды выплачивались в небольших объемах. Разумеется, при

ограничениях на вычет необходимых расходов налоговая прибыль могла быть завышенной, но этот эффект компенсировался широким применением уклонения от налогообложения. В итоге те, кто получал возможность инвестировать с нулевой предельной ставкой, одновременно получал возможность приобретать высокодоходные ценные бумаги, а также участвовать в приобретении других предприятий. Это могло приводить к усилению концентрации капитала у узкого круга лиц.

С 1 января 1994 г. Указом Президента от 22 декабря 1993 г. № 2270 была освобождена от налогообложения прибыль, направленная на финансирование капитальных вложений в порядке долевого участия. Данное положение уменьшило число дискриминируемых видов инвестиций, однако не решило проблему дискриминации предприятий. Кроме того, тот же Указ освободил от налогообложения прибыль банков, полученную от предоставления долгосрочных кредитов (на срок более 3 лет) на цели капитальных вложений в развитие собственной производственной базы. При этом снижаются издержки банков при предоставлении долгосрочных кредитов, что с учетом повышенных рисков долгосрочных кредитов позитивно с точки зрения нейтральности налоговой системы. Но, возможно, целям стимулирования капиталовложений лучше послужило бы уменьшение сроков амортизации, которые являлись завышенными по сравнению с зарубежными странами.

Указом Президента № 2270 к списку льгот было добавлено освобождение от налога прибыли, направленной на НИОКР, в российские фонды фундаментальных исследований и технологического развития (до 10% налогооблагаемой прибыли), в Фонд поддержки предпринимательства и развития конкуренции, на пополнение страховых резервов на страхование жизни.

Указом № 2270 установлено применение пониженной в 1,5 раза ставки налога банками, предоставляющими не менее 50% кредитов сельскохозяйственным предприятиям и малым предприятиям, кроме торговых и посреднических, а также страховщикам, у которых не менее 50% взносов получено от указанных предприятий.

Также данным Указом список видов деятельности предприятий, на которые распространялось право не платить налог на прибыль в первые два года с момента регистрации, был расширен за счет производства лекарств, изделий медицинского назначения и технических средств реабилитации инвалидов. Причем если выручка от данных видов деятельности превышает 90%, в третий и четвертый годы работы налог уплачивается

в размере 25 и 50% соответственно. Срок деятельности малого предприятия, после которого льгота становится необратимой, был увеличен с 3 до 5 лет. Последнее положение было принято для ограничения уклонения от налогообложения с использованием льгот.

В 1993 г. уменьшение прибыли на сумму взносов на благотворительные цели ограничено перечнем организаций – адресатов перечислений и долей в налогооблагаемой прибыли. До 1 января 1993 г. эта доля составляла 2%, затем была увеличена до 3%, а в чернобыльские благотворительные организации – до 5%.

С 27 октября 1994 г. при выполнении ряда условий были освобождены от налога добровольные пожертвования в избирательные фонды кандидатов в депутаты.

Указ Президента от 7 февраля 1995 г. № 99 предоставил льготу при перечислении взносов в Фонд 50-летия Победы в пределах 5% налогооблагаемой прибыли в совокупности с другими взносами на благотворительные цели.

В соответствии с Федеральным законом от 10 января 1997 г. № 13-ФЗ была отменена льгота для отчислений в резервный и другие аналогичные по назначению фонды предприятиями, для которых предусмотрено создание таких фондов, в пределах 50% налогооблагаемой прибыли. Отменена льгота в части ставки налога на прибыль, зачисляемого в федеральный бюджет, которая устанавливалась в размере 8% для банков, предоставляющих не менее 50% общей суммы кредитов сельскохозяйственным предприятиям, производящим или перерабатывающим сельскохозяйственную продукцию, а также малым предприятиям (за исключением малых предприятий, осуществляющих снабженческо-сбытовую, торговую, закупочную и посредническую деятельность); страховщиков, которыми не менее 50% страховых взносов за отчетный период получено от страхования таких предприятий (льгота была введена Федеральным законом от 31 декабря 1995 г. № 227-ФЗ). Установлена льгота для средств, направляемых товариществами собственников жилья, жилищно-строительными, жилищными потребительскими кооперативами на обслуживание и ремонт жилых и нежилых помещений, инженерного оборудования жилых домов, в целях управления которыми и для эксплуатации которых указанные организации были созданы.

Порядок исчисления и сроки уплаты налога

Важным новшеством 1993 г. стало введение порядка доплаты в бюджет суммы процентов, начисленных на разницу между внесенными аван-

совыми платежами по налогу на прибыль и фактической величиной налога в размере ставки рефинансирования Центрального банка РФ.

Законом от 22 декабря 1992 г. «О внесении изменений и дополнений в отдельные законы Российской Федерации о налогах» с 1 января 1993 г. был установлен порядок уточнения разницы между авансовыми взносами и фактически полученной прибылью. В целях противодействия занижению авансовых платежей разница между величиной, подлежащей взносу в бюджет по фактической прибыли, и авансовыми взносами индексировалась исходя из ставки рефинансирования, устанавливаемой в истекшем квартале ЦБ России.

Если же не позднее чем за 20 дней до окончания квартала подавался перерасчет объемов обязательств в налоговую инспекцию и уплачивалась разница, то финансовые санкции не применялись. Для пересмотра размера предполагаемой прибыли в соответствии с Письмом Госналогслужбы РФ и Минфина РФ от 13 апреля 1993 г. № ЮУ-4-01/53н требовалось предоставление оснований (изменение производственных показателей, цен и т.д.).

Данное изменение отразилось в динамике налоговых поступлений за 1993 г. В дальнейшем введение санкций привело к уменьшению колебаний в налоговых поступлениях и к увеличению фактических сумм авансовых платежей. Но сама необходимость внесения такого изменения – точнее, отсутствие подобной меры в первоначальном тексте закона – служит хорошей иллюстрацией того, что в условиях ограничений по времени при разработке могут быть допущены серьезные пробелы в законах. В данном случае была очевидная возможность коррекции без нарушения логики закона, но иногда положение, которое требуется корректировать, существенно для других составляющих налога или учтено при разработке прочих налогов. Но в 1991 г., как уже говорилось, крайняя поспешность была оправдана.

С 1 января 1994 г. Указом Президента № 2270 внесение авансовых платежей было определено в размере 1/3 квартальной суммы налога до 15-го числа каждого месяца, и освобождались от уплаты авансовых взносов малые предприятия, инвестиционные фонды, бюджетные организации и предприятия, добывающие драгоценные металлы.

В 1995 г. Федеральным законом от 25 апреля 1995 г. перечень плательщиков был расширен за счет филиалов и других подразделений предприятий, имеющих отдельный баланс и расчетный счет. Установлен порядок зачисления налога на прибыль в доходы бюджетов субъектов РФ по месту нахождения структурных подразделений, не имеющих расчетного счета.

Доля прибыли, перечисляемая в бюджеты субъектов Федерации по месту нахождения данных подразделений, согласно этому порядку определяется пропорционально оплате труда и стоимости основных производственных фондов.

Федеральным законом от 10 января 1997 г. № 13-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций» было установлено, что начиная с 1 января 1997 г. все предприятия, за исключением бюджетных организаций, малых предприятий и иностранных юридических лиц, имеют право перейти на ежемесячную уплату в бюджет налога на прибыль исходя из фактически полученной прибыли за предшествующий месяц и ставки налога. Возможность ежемесячной уплаты позволила предприятиям платить налог по факту взамен уплаты авансовых платежей. Для некоторых предприятий, особенно для тех, у которых в силу характера деятельности, сезонной динамики или иных причин высоки колебания налоговой базы, это важно. Однако переход к годовому отчетному периоду позволил бы решить ту же самую проблему с одновременным снижением издержек, связанных с уплатой налога.

Налог на прибыль в 2001–2009 гг.

Реформа налогообложения прибыли охватывает широкий круг вопросов, при этом изменения, осуществленные при принятии главы 25 Налогового кодекса РФ, в некоторых отношениях были радикальными. Интересно проанализировать те из них, которые могут иметь существенное влияние на решения предприятий об инвестициях, выбор ими способа финансирования и на доступность средств финансирования инвестиций.

Следует отметить, что немало публикаций, преимущественно критического характера, посвящено принятым в 2001 г. изменениям по этим вопросам. Основными объектами критики являются принятие порядка обязательного применения для целей налогообложения учета по методу начисления и отмена льготы на финансирование капитальных вложений.

При этом обычно подчеркивается острота проблемы финансирования инвестиций в российской экономике. Решение проблемы является настолько безотлагательным, что это порождает соблазн найти временные решения не в устранении ее причин, а в лечении симптомов. Поэтому, прежде чем принимать налоговые меры в этой области, необходимо понять, каким образом и в какой степени они могут повлиять на результат. Для этого необходим анализ причин возникновения проблемы и возможных способов ее разрешения.

Льготы по налогу

Выше, в §2.1, рассматривались общие вопросы использования льгот в налоговом законодательстве (также эти вопросы будут рассмотрены в §3.3). Здесь целесообразно кратко упомянуть о том, что льготы, хотя и вводятся для получения выгод (например, с целью стимулирования экономического роста), приводят к издержкам для экономики. Кроме того, нередко выгоды преувеличены лоббирующими эти льготы группами с особыми интересами. Сопоставление выгод и издержек, связанных со льготами, затруднительно, но, вероятно, введение льгот может быть целесообразным только тогда, когда предполагаемые выгоды от конкретных льгот существенно превышают связанные с ними потери.

Одним из важнейших решений, принятых Государственной Думой в отношении налога на прибыль, является отмена всех льгот¹, в том числе льгот на финансирование капитальных вложений. Этим решениям было посвящено значительное число публикаций, преимущественно критического характера. При этом обычно подчеркивалась острота проблемы финансирования инвестиций в российской экономике. Увеличения посленалоговой доходности капитала можно добиться не только с помощью льгот, но и посредством снижения ставки. Ставка налога была снижена с 35 до 24%. Однако вопрос заключается в том, что привлечение средств для финансирования инвестиций в России затруднено по целому ряду причин. Прежде всего важно понять, в какой степени и для каких предприятий данная льгота снижала остроту проблемы.

Вопрос применения льгот, как уже отмечалось выше, носит непростой характер.

Для России в силу ряда причин актуальной является та особенность налоговых льгот, что они, особенно в той форме, в которой они применялись, приводили к существенным искажениям и могли сдерживать конкуренцию в экономике. Льготы по налогу на прибыль, особенно инвестиционная льгота, могли быть использованы только теми предприятиями, которые уже функционируют в отрасли и имеют достаточную прибыль. Так, инвестиционная льгота представляла предприятиям право вычесть из налоговой базы расходы на финансирование инвестиций, включая погашение кредитов

¹ Вопрос относительно того, все ли льготы отменены, является спорным. Целый ряд налоговых преимуществ сохранен или даже расширен. Например, сохранены льготы в отношении финансового лизинга. Не включается в доходы имущество, передаваемое дочерним организациям или полученное от них. Однако терминология, принятая в главе 25 Налогового кодекса, относит эти преимущества к разрешенным расходам или к не включаемым в налоговую базу доходам.

и выплату процентов по кредитам, и при этом начислять амортизацию от полной стоимости оборудования. Однако право применения этой льготы в совокупности с другими льготами, к которым также относился перенос убытков на будущее, ограничивалось 50% налоговой базы текущего периода. Применить такую льготу было легче крупным предприятиям, особенно с диверсифицированной деятельностью, а также уже довольно длительное время существующим, имеющим достаточную прибыль, причем во многих случаях в силу дискретного характера осуществляемых инвестиций значение могла иметь не столько доходность, сколько масса прибыли. Если учесть, что предприятия нередко практиковали финансирование некоторых расходов сотрудников из нераспределенной прибыли вместо выплаты заработной платы, ограничение в 50% могло иметь меньшее значение. Однако этот способ налогового планирования также был менее доступен мелким и средним предприятиям, чем достаточно крупным.

При разработке данной льготы предполагалось, что она должна применяться только в отношении чистых инвестиций, поскольку уменьшать налоговую базу разрешалось только на те суммы капитальных вложений, которые превышали начисленную за период амортизацию. Но возможность применения пониженных норм амортизации, появившаяся с некоторыми ограничениями с 1994 г., а затем с 1998 г. расширенная, делала это ограничение менее связывающим. Правда, уменьшение начисленной амортизации давало возможность вычесть дополнительно в текущем периоде в составе льготы только половину суммы уменьшения. Однако оставшиеся невычтенными суммы амортизации могли вычитаться в последующие периоды, а перенос льготы предусмотрен не был.

При монопольном характере отрасли применяемые льготы могут позволять действующей монополии с меньшими издержками препятствовать входу в отрасль конкурента¹. Расширение инвестиционного вычета путем включения в расходы, уменьшающие налоговую базу, финансирования жилищного строительства усугубляет проблему. Давно функционирующее предприятие при наличии такой льготы может за счет нее обеспечивать часть вознаграждения своих работников в виде более дешевого жилья, а значит, снижать не только затраты на капитал, но и затраты на труд. В этих

¹ Известно, что монополии часто по ряду причин поддерживают избыточные мощности. Одна из причин поддержания избыточных мощностей связана с возможностью при их наличии блокировать вход конкурента путем угрозы краткосрочного расширения объемов выпуска до уровня, при котором снизившаяся цена вызовет разорение конкурента. Если поддержание избыточных мощностей финансируется другими налогоплательщиками, использование такой возможности может быть особенно привлекательным.

условиях конкурировать вновь входящим в отрасль предприятиям становится еще сложнее.

Предприятия, находящиеся в начальной стадии своего развития, осуществляющие реструктуризацию и временно несущие убытки, не могли воспользоваться инвестиционной льготой даже при наличии потенциально высокодоходных проектов. В сочетании с ограничениями переноса убытков на будущее такая мера приводила к тому, что некоторые такие проекты могли оставаться нереализованными, т.е. льгота, стимулируя инвестиции отдельных предприятий, могла способствовать даже снижению совокупных инвестиций.

Таким образом, те фирмы, которые недавно были созданы и начали деятельность на некотором рынке, были вынуждены не просто конкурировать с давно действующими в отрасли предприятиями, но конкурировать в условиях, когда эти действующие предприятия могут получить существенные преимущества путем применения льгот. Причем вышеизложенное относится и к другим льготам, применяемым предприятиями, но к инвестиционной льготе особенно. Это обстоятельство являлось критически важным в ситуации, когда в связи с кризисом доверия вновь создающиеся и входящие в отрасль предприятия не могут привлечь достаточных средств для финансирования своих расходов¹.

В тех случаях, когда льгота предоставлялась тем инвестициям, которые в любом случае были бы осуществлены, она утрачивала свой стимулирующий характер и становилась исключительно инструментом перераспределения, причем часто такое перераспределение происходило от низкодоходных групп населения к высокодоходным.

Имеет право на существование и сложно проверяемая гипотеза, что наличие льготы могло уменьшать стимулы для крупных предприятий к поиску путей преодоления кризиса доверия. Возможность привлечения 35% средств для финансирования инвестиций с помощью государства давала возможность тем, кто мог применять льготу, обходиться без привлечения (или с меньшим, чем было бы в отсутствие льготы) инвестиций с использованием финансовых рынков. Поскольку группы влияния преимущественно представляют интересы именно крупных предприятий, можно было предположить усиление с отменой льготы процессов совер-

¹ Снижение ставки налога на прибыль, сопровождавшееся отменой всех льгот, которые явно были названы в проекте главы 25 Налогового кодекса льготами или вычетами, уменьшило актуальность вопроса в отношении непосредственно налога на прибыль организаций. Однако проблема не устранена полностью, и этот вопрос будет обсуждаться ниже.

шенствования законодательства и механизмов его реализации в направлении защиты прав инвесторов. По меньшей мере, можно предположить увеличение заинтересованности в привлечении средств на финансовых рынках и тенденции к повышению прозрачности крупных организаций.

В силу всех вышеизложенных причин принятое Государственной Думой решение об отмене всех льгот по налогу на прибыль с одновременным снижением ставки налога с 35 до 24% следует рассматривать как способствующее улучшению инвестиционного климата. Эти меры привели к созданию равных (или приближающихся к равным) условий для предприятий – как действующих, так и вновь создающихся – и способствовали эффективному инвестированию (при прочих равных, поскольку целый ряд иных факторов воздействовал в противоположном направлении) и увеличению объемов производства.

Доходы предприятий

Однако не все налоговые преимущества отдельным предприятиям или отдельным хозяйственным операциям были устранены. Те из них, которые не были явным образом названы льготами, а относились в соответствии с классификацией, принятой в главе 25 Налогового кодекса РФ, к порядку определения доходов и расходов для целей налогообложения, были сохранены в кодексе, а в некоторых случаях расширены по сравнению с действующим законодательством.

Примером расширения перечня не учитываемых при налогообложении доходов может служить принятая в результате обсуждения главы 25 НК РФ возможность передачи имущества (включая денежные средства) от одного предприятия другому без включения его стоимости в налогооблагаемый доход, когда принимающая сторона владеет более чем 50% акционерного капитала передающей¹ (в редакции Федерального закона от 29 мая 2002 г. № 57-ФЗ; первоначально во всех случаях речь шла о доле не меньшей, чем 50%). При передаче имущества от дочерней компании материнской это означает, по существу, выплату дивидендов без налогообложения, причем безналоговые дивиденды выплачиваются не всем акционерам, а только материнской компании. Это положение создает преимущества холдингам по сравнению с другими организациями. Если же доля материнской компании в акционерном капитале дочерней менее 100%, его также можно рассматривать как налоговую льготу для фактической выплаты дивидендов только крупным акционером без уче-

1 См. подп. 11 п. 1 ст. 251 НК РФ.

та интересов миноритарных акционеров. Аналогичные проблемы могут возникнуть и в том случае, когда средства передаются дочерней фирме от материнской, особенно если доля материнской фирмы в капитале дочерней менее 100%. Например, материнская компания передает имущество дочерней, в которой ее доля составляет 50% плюс 1 акция, а остальными акциями владеет крупнейший акционер материнской компании. В этом случае материнская компания и остальные ее акционеры сохранят право на доход (часть дохода) только от половины переданного имущества, вторую половину получит крупнейший акционер единолично. Понятно, что вопрос перехода собственности не вполне налоговый, однако не ясно, почему такие действия должны поощряться налоговыми мерами.

В то же время освобождение передачи средств от дочерней компании материнской или от материнской – дочерней при доле собственности в 100% имеет иную природу, и против такого освобождения трудно найти аргументы.

*Расходы, учитываемые и не учитываемые
при формировании налоговой базы*

Перечень расходов, разрешенных к вычету из налоговой базы, с принятием главы 25 Налогового кодекса РФ существенно расширился по сравнению с действовавшим ранее законодательством. Во многих случаях это является оправданным и будет способствовать более адекватному отражению необходимых для ведения бизнеса расходов предприятий и тем самым улучшению инвестиционного климата.

Были расширены возможности вычета расходов на НИОКР из базы налогообложения. При этом следует признать целесообразным установление одинакового порядка вычета расходов для результативных и безрезультатных расходов на НИОКР, поскольку различить эти категории в случае проверки налоговыми органами невозможно. Однако в первоначальной редакции главы 25 НК РФ как результативные, так и безрезультатные расходы капитализировались на три года, но безрезультатные подлежали «включению в состав прочих расходов равномерно в течение трех лет в размере, не превышающем 70% фактически осуществленных расходов».

Расходы на ремонт и техническое обслуживание основных средств принимались к вычету в текущем периоде на значительно более мягких условиях, чем ранее. Следует отметить, что неограниченный вычет расходов на ремонт может создать возможности для злоупотреблений, поэтому их следовало бы ограничить.

Кодексом предоставлена возможность формирования за счет налоговой базы резервов по сомнительным долгам (ст. 266) и резерва по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию (ст. 267). Эта мера является, по меньшей мере, спорной. Формирование резерва по гарантийному обслуживанию уменьшает налоговую базу, предоставляя право принимать расходы к вычету до того, как они осуществлены. Формирование резервов по сомнительным долгам в значительной степени элиминирует преимущества принятия обязательности метода начисления для налоговых целей.

В числе других расходов, ограничения на вычет которых были устранимы или уменьшены с принятием главы 25 Налогового кодекса, следует упомянуть расходы на рекламу, на имущественное страхование и страхование коммерческих рисков; на выплату процентов по заемным средствам, полученным как от банков, так и от других организаций; на обучение персонала. Необходимость расширения возможности принятия таких расходов при формировании налоговой базы признавалась всеми лицами, связанными с разработкой проектов, однако расхождения были в степени такого расширения. В конечном счете, был принят вариант, предусматривающий значительную либерализацию учета таких расходов, но с сохранением некоторых ограничений.

Уменьшены также ограничения на вычет расходов по договорам долгосрочного страхования жизни, долгосрочного добровольного страхования пенсии, по договорам негосударственного пенсионного обеспечения, по договорам добровольного медицинского страхования. При этом предел принимаемых к вычету расходов не связан ни с числом застрахованных, ни с размером сумм страховых взносов на одного работника, а только с суммарным фондом заработной платы предприятия. Такое положение может усугублять дифференциацию доходов населения и не согласуется с практикой налогообложения развитых стран.

Были сняты также ограничения на вычет командировочных (кроме суточных) и представительских расходов. Эти виды расходов часто используются для маскировки личного потребления под предпринимательские расходы. Контроль необходимости подобных расходов для получения доходов практически невозможен. Ограничение расходов на проезд и проживание стоимостью билетов экономического класса и стоимостью проживания в гостиницах определенного уровня – нормальная, часто применяющаяся практика.

Расходы по содержанию объектов жилищно-коммунальной и социально-культурной сферы в главе 25 Налогового кодекса ограничиваются, что позволяет уменьшить практику их использования для оплаты за

счет предприятия расходов на потребление сотрудников. Предусмотрено сравнение условий оказания услуг с условиями у организаций, для которых эта деятельность является основной. Однако в число этих условий не включается публичность договора, поэтому сохраняется возможность злоупотреблений посредством безналогового финансирования расходов физических лиц за счет средств предприятия.

Сохранились в кодексе – а в некоторых случаях расширились – некоторые иные возможности уклонения от налогообложения, причем сопровождающиеся выводом прибыли предприятия. Эти возможности включают, в частности, отсутствие ограничений на вычет из налоговой базы расходов, фактический объем которых невозможно проверить (например, расходов на консультационные и информационные услуги). Объем таких расходов определяется исключительно договорами между контрагентами, и при наличии разных ставок налогообложения возникает возможность уклонения путем завышения расходов у того предприятия, которое платит налог по более высокой ставке. Ставки варьируют, в частности между регионами, отличаются для малого бизнеса, и, кроме того, есть возможность использовать для уклонения от налогообложения аффилированные предприятия, зарегистрированные в офшорах.

Порядок начисления амортизации для целей налогообложения

Изменился также порядок начисления амортизации для целей налогообложения. Для амортизируемого имущества, кроме зданий и сооружений, применялась амортизация по методу убывающего остатка с линейным списанием остаточной стоимости после достижения ею 20%. Изменены и нормы амортизации в сторону уменьшения. Точнее, для целей начисления амортизации стали применяться установленные постановлением правительства интервалы сроков полезного использования, исходя из которых предприятия по формулам, заданным в кодексе, рассчитывают нормы амортизации. Разумеется, остается открытым вопрос о том, насколько установленные сроки полезного использования соответствуют фактическим, поскольку методика их определения не была обнародована, а значит, не решен и вопрос о степени возможного искажающего влияния порядка начисления амортизации на выбор инвестиций в разные виды активов. К сожалению, было отвергнуто предложение, внесенное Министерством финансов, по осуществлению амортизации методом убывающего остатка в составе укрупненных групп или амортизацион-

ных пулов¹. Метод в версии Минфина предлагался не вполне последовательно – например, при реализации актива предлагалось рассчитывать по формуле его остаточную стоимость. Но даже в том виде, в котором данный порядок вносился в Думу на рассмотрение, а тем более после очень небольшой доработки, он в случае его принятия мог бы существенно упростить учет амортизируемого имущества и снизить издержки уплаты налогов. Однако в процессе обсуждения кодекса была предпринята попытка «улучшить» данный порядок путем комбинации его с порядком начисления амортизации по отдельным объектам имущества. Разумеется, это привело к утрате достоинств каждого из способов и к усугублению их недостатков. В конечном итоге, было принято решение начислять амортизацию по отдельным видам имущества.

Здесь следует отметить, что в главе 25 НК РФ предусматривается право применения пониженных норм амортизации по решению руководителя организации. Эту меру трудно признать целесообразной. При применении пониженных норм усложняются учет и проверка правильности начисления амортизации налоговыми органами и увеличиваются возможности налогового планирования. Единственным достоинством этой меры можно считать то, что она позволяет фактически устранить установленное ограничение на перенос убытков. Однако в этом случае опять возникает дискриминация: предприятия, у которых нет достаточного количества амортизируемого имущества, будут вынуждены подчиняться ограничению.

Следует также отметить сохранение права начислять амортизацию по имуществу, являющемуся предметом финансового лизинга, с повышающим коэффициентом не выше 3. Однако этот вопрос целесообразно рассмотреть отдельно².

Метод учета и формирование резервов по сомнительным долгам

Важным вопросом, который вызвал при обсуждении законопроекта бурную и продолжительную дискуссию, был вопрос об обязательности применения метода начисления для целей налогообложения. Наличие права выбора между кассовым методом и методом начисления для целей налогообложения создает возможности как для налогового планирования, так и для прямого уклонения от налогообложения путем создания

1 Федеральным законом от 22 июля 2008 г. № 158-ФЗ в Налоговый кодекс РФ внесены изменения и дополнения, предусматривающие возможность начисления амортизации методом убывающего остатка в составе амортизационных групп.

2 См. §3.3 настоящей работы.

аффилированных посредников, которые, реализуя продукцию предприятия-производителя, не перечисляют ему причитающиеся суммы оплаты. Переход на обязательное ведение налогового учета реализованной продукции и прибыли по факту отгрузки продукции, а не ее оплаты, т.е. переход с кассового метода учета на метод начисления, позволил предотвратить отрицательное воздействие инфляции на доходы бюджета и снизил негативные стимулы развития кризиса взаимных неплатежей предприятий. Этот вопрос чрезвычайно важен, причем положительное решение Государственной Думы по этому вопросу было неожиданным, поскольку добиться принятия определения налоговых обязательств по НДС по методу начисления в тот момент так и не удалось (переход к методу начисления при определении налоговых обязательств по НДС происходил позже и неодномоментно). Здесь еще следует учесть, что действовавший до принятия главы 25 НК РФ порядок налогообложения позволял, по существу, вести для целей налогообложения учет доходов по кассовому методу, а расходов – по методу начисления.

Разумеется, на начальном этапе перехода к новому порядку налогообложения возможны были ситуации возникновения налоговых обязательств, превышающих средства, доступные предприятию для их уплаты. Могло увеличиться и число предприятий, подлежащих банкротству. Для исключения случаев банкротства предприятий, оказавшихся в сложной ситуации в силу объективных причин, следовало предусмотреть переходный период, в течение которого, в принципе, можно было допустить отсрочки по платежам налогов, однако предоставление такого права должно было производиться на основании обоснованных расчетов. Издержки, которые требуются на переходный период, должны окупиться в дальнейшем уменьшением масштабов уклонения, снижением стимулов к использованию бартера и денежных суррогатов в расчетах, а также общим оздоровлением экономической ситуации.

Следует сделать особую оговорку относительно формирования резервов по сомнительным долгам (ст. 266 НК РФ)¹. В свете приведенных выше соображений не является совершенно неприемлемым в качестве временной меры формирование резерва по сомнительным долгам для предприятий. Но для избежания злоупотреблений следовало бы установить достаточно жесткие ограничения на объемы таких резервов и порядок их формирования или ограничить порядок принятия к вычету из базы налогообложения долгов, признанных безнадежными, обусловив возможность

1 Подробнее см. §3.3.

уменьшения налоговой базы на сумму таких долгов только ситуациями, когда налогоплательщик предпринимал разумные и достаточные усилия по взысканию долга. Это, по крайней мере, уменьшило бы возможность манипулирования задолженностями с целью снижения налоговых обязательств. У предприятий реального сектора безнадежная задолженность должна быть исключительным явлением, она не возникает в значительных масштабах, если для этого не существует каких-либо особых причин: предприятия обычно хорошо знают тех покупателей, которым отгружают значительные партии продукции без предварительной оплаты; от контрагентов, о надежности которых нет достоверной информации, обычно требуют предварительную оплату. Доход предприятия возникает тогда, когда оно получает право на этот доход. Предоставление контрагенту товарного кредита есть фактически распоряжение доходом. Поэтому, коль скоро у предприятия есть выбор, нельзя рассматривать определение налога по методу начисления как налогообложение неполученных доходов. Избыточное принятие на себя государством рисков ошибочных решений менеджмента приводит к неэффективному размещению ресурсов в экономике, поэтому вообще не следовало бы разрешать формирование каких-либо резервов по сомнительным долгам небанковским организациям. Однако сторонники резервов по сомнительным долгам (как и сторонники сохранения кассового метода учета) ссылались, помимо прочего, на неплатежи со стороны государства. Маловероятно, что право создания таких резервов будет возможно отменить, пока со стороны государства будет наблюдаться нарушение обязательств.

В главе 25 Налогового кодекса РФ разрешено использование кассового метода малыми предприятиями. Организации имеют право на определение даты получения дохода (осуществления расхода) по кассовому методу, если в среднем за предыдущие 4 квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций без учета налога на добавленную стоимость не превысила 1 млн руб. за каждый квартал (п. 1 ст. 273 НК РФ). Для малых предприятий можно допустить применение кассового метода, особенно при использовании упрощенного учета. Однако данное положение создает возможности уклонения от налогообложения. Чтобы этого не происходило, важно предусмотреть, чтобы продавец продукции не применял кассовый метод учета в части значительных сумм доходов, полученных от покупателя, применяющего метод начисления, в следующих случаях: если данные покупатель и продавец являются взаимозависимыми лицами; если продавец является постоянным поставщиком данного покупателя и

при этом у поставщика наблюдалась дебиторская задолженность данного покупателя в течение продолжительного срока и в значительном объеме.

Кроме того, следовало бы предусмотреть консолидацию доходов аффилированных лиц для целей признания предприятия удовлетворяющим этому критерию. Для уменьшения возможностей налогового планирования нужно ограничить возможность произвольно часто менять выбранные методы учета, например, запретить изменение выбираемого метода учета чаще, чем раз в несколько лет.

Важно принимать во внимание, что если выручка (или доход) определяется по кассовому методу, то при наличии у предприятия значительной дебиторской задолженности, превышающей 4 млн руб., оно может удовлетворять установленному критерию в 4 млн руб. выручки. При этом его контрагенты, применяющие метод начисления, получают право вычета из налоговой базы значительных сумм.

Ограничение таких возможностей важно не только с точки зрения поддержания доходов бюджета. Дело в том, что данная мера (разрешение применения кассового метода) была предложена в качестве способа поддержки малых предприятий. Но если возникает возможность уклонения за счет использования разных методов определения налоговой базы несколькими взаимозависимыми лицами, то наибольшие преимущества от данного порядка получают в первую очередь относительно крупные налогоплательщики, т.е. те, для кого не слишком велики издержки по созданию группы взаимозависимых организаций. Таким образом, получится, что вместо поддержки малого предпринимательства данная (загратная для бюджета) мера приведет даже к ухудшению конкурентных условий для тех предприятий, которые являются действительно малыми, а не созданы специально для ухода от налогообложения.

Перенос убытков на будущее¹

Еще один вопрос, на который после отмены льгот с принятием главы 25 НК РФ следует посмотреть под иным углом зрения, – это порядок переноса убытков на будущее. С одной стороны, в Налоговом кодексе был увеличен с 5 до 10 лет срок, в течение которого такой перенос возможен, и частично сняты существовавшие в Законе «О налоге на прибыль предприятий и организаций» ограничения (т.е. право переносить убыток только равными долями). Кроме того, устранена трактовка переноса убытков

¹ Подробнее о влиянии правил переноса убытков на инвестиционные решения см. в §2.2 «Асимметрия налогообложения доходов (перенос убытков)».

как налоговой льготы. Однако действовавшее ранее ограничение по принятию убытков прошлых лет в совокупности с рядом иных льгот в пределах 50% налогооблагаемой прибыли в первоначальной редакции главы 25 НК РФ было заменено ограничением возможности вычета прошлых убытков суммой, не превышающей 30% налоговой базы. Отметим, что Министерство финансов вносило предложение об ограничении суммы убытка, принимаемого к уменьшению текущей налоговой базы, 50%.

Ограничение возможности вычета убытков из будущих доходов не является вполне адекватным целям выравнивания условий для всех предприятий и создания благоприятного климата для инвестирования. Как известно, если налоговый порядок симметричен по отношению к прибыли и убыткам (если в случае понесенных убытков отрицательная сумма налога в той или иной форме возмещается налогоплательщику), риски инвестирования с введением налога не растут по сравнению с безналоговой ситуацией. Более того, они даже снижаются для налогоплательщика в отношении тех же самых инвестиций, поскольку государство в этом случае разделяет часть указанных рисков. То есть налог с полной налоговой компенсацией потерь приводит к увеличению вложений в рискованные активы, причем соответствующая ставке налога часть как прибыли, так и убытков от таких инвестиций приходится на долю государства. Это стимулирует развитие новых производств, инновационную деятельность, способствует привлечению прямых иностранных инвестиций. Полная или приближенная к полной возмещаемость налога в настоящее время, возможно, была бы для России слишком радикальной мерой. Но ограничение переноса убытков на будущее долей в 30% налоговой базы служило лишь краткосрочным фискальным целям (причем выгода от такого ограничения для доходов бюджета, скорее всего, была незначительной даже в краткосрочном периоде) и создавала существенные препятствия осуществлению долгосрочных и инновационных инвестиционных проектов.

Изменения главы 25 Налогового кодекса РФ

Первые изменения в главу 25 Налогового кодекса РФ были приняты еще до ее вступления в действие.

Федеральным законом от 31 декабря 2001 г. № 198-ФЗ (изменения в п. 2 ст. 286 НК РФ) был уточнен порядок уплаты ежемесячных авансовых платежей, которые первоначально требовалось рассчитывать исходя из фактически уплаченного квартального платежа за предыдущий квартал, но к моменту уплаты авансового платежа за первый месяц нового квар-

тала срок окончательной уплаты за предыдущий квартал еще не наступит. Отметим, что формулировка данного пункта по Закону № 198-ФЗ не была окончательной, ее пришлось в дальнейшем уточнять Федеральным законом от 29 мая 2002 г. № 57-ФЗ, и в действующей редакции кодекса порядок расчета месячных авансовых платежей расписан отдельно для каждого квартала.

Техническая деталь, вероятно, не заслуживала бы подробного обсуждения, но данный случай хорошо иллюстрирует неоправданные усложнения, связанные со стремлением приблизить промежуточные налоговые выплаты в течение года к тем фактическим значениям, которые были бы при частом расчете налогов. Отчетный период в России – квартал (возможен месяц – по выбору налогоплательщика, и многие выбирают последний вариант, поскольку при тех требованиях к отчетности и ее периодичности, которые есть, это оказывается проще и дешевле). Квартальные авансовые платежи (или просто «авансовые платежи») определяются по фактическим результатам квартала и называются квартальными авансовыми платежами. Расчетные ежемесячные выплаты (рассчитанные по результатам предшествующего квартала) называются месячными авансовыми платежами. Можно было бы установить отчетный период в один год. Это бы существенно снизило издержки, связанные с уплатой налогов, включая издержки предприятий и административные издержки налоговых органов. Авансовые платежи при этом можно платить по выбору налогоплательщика исходя из фактических результатов прошлого года или исходя из прогнозируемой прибыли текущего года. В последнем случае должны быть предусмотрены санкции за недоплату, даже если она явилась результатом ошибки. Например, недоплата может индексироваться. Ставка индексирования должна быть достаточно высокой для того, чтобы не было стимула получить таким образом дешевый кредит. Разумеется, при такой схеме поступления налога будут ниже, чем при частых расчетах фактической налоговой базы. Это разумно сделать там, где одновременно возникает существенное снижение социальных издержек.

Другой аргумент против годового отчетного периода, который может возникнуть, – это наличие короткоживущих предприятий, специально создаваемых с целью уклонения от налогообложения. Но, во-первых, не ясно, почему добросовестные налогоплательщики должны расплачиваться за неумение налоговых и правоохранительных органов бороться с такими явлениями. Во-вторых, этот вопрос нужно решать не в налоговом законодательстве: должно быть достаточно суровое наказание для тех, кто такие

фирмы создает, а регистрация фирм по утерянным или недействительным документам при надлежащей организации регистрации, разумеется, может случиться, но как единичное явление, а не как массовая практика.

Были внесены и изменения в содержащую переходные положения ст. 10 Федерального закона № 110-ФЗ, которым в Налоговый кодекс включалась глава 25. Одно из них относится к авансовым платежам за I квартал (или за первый месяц, если налогоплательщик выбирает месячный отчетный период) 2002 г. – они рассчитываются исходя из обязательств III квартала 2002 г. (соответственно за декабрь 2001 г.). Второе корректирует сроки уплаты налоговых обязательств, возникающих в связи с переходом на метод начисления теми налогоплательщиками, которые применяли ранее учет по кассовому методу, и иными изменениями в учете. Однако как первоначальный, так и скорректированный вариант переходных положений был крайне неудачно сформулирован, и потребовалось дополнительное изменение, которое было внесено уже в 2002 г. Федеральным законом от 29 мая 2002 г. № 57-ФЗ.

Закон № 57-ФЗ включает значительное количество редакционных и уточняющих поправок к главе 25 Налогового кодекса. В частности, в ряде случаев определяются различия в порядке признания доходов в зависимости от выбранного метода учета (метода начисления или кассового – в тех случаях, когда выбор допускается). Был несколько расширен и уточнен перечень не включаемых в налоговую базу доходов, а также уточнено понятие гранта (с разъяснением, что гранты иностранных и международных организаций и объединений признаются таковыми для целей налогообложения, если организации или объединения входят в перечень, утверждаемый правительством РФ).

Важное изменение было внесено в порядок налогообложения некоммерческих организаций: до изменений не подлежало амортизации¹ «имущество некоммерческих организаций, за исключением имущества, приобретенного в связи с осуществлением предпринимательской деятельности и используемого для осуществления деятельности». После внесения изменений запрет на вычет амортизации стал относиться к имуществу некоммерческих организаций, полученному «в качестве целевых поступлений» или приобретенному «за счет средств целевых поступлений» и используемому «для осуществления некоммерческой деятельности».

В некоторых случаях для имущества, не относимого к амортизируемо-

1 См. подп. 2 п. 2 ст. 256 НК РФ.

му, было уточнено (как, например, для книг), что его стоимость относится на текущие расходы.

Законом существенно смягчен порядок вычета расходов на ремонт основных средств¹. Во-первых, устранено ограничение, требующее капитализации и постепенного вычета в течение срока, зависящего от амортизационной группы, расходов, превышающих 10% первоначальной (восстановительной) стоимости амортизируемых основных средств. Во-вторых, разрешено создавать для целей налогообложения резервы под предстоящие ремонты основных средств.

Был изменен (смягчен) порядок вычета расходов на освоение природных ресурсов. Для расходов на НИОКР был установлен порядок вычета отчислений Российского фонда технологического развития и иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по перечню, утверждаемому правительством РФ, в пределах 0,5% доходов налогоплательщика. Если НИОКР приводят к получению исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, то эти права признаются нематериальным активом с амортизацией его по соответствующим правилам.

Был уточнен также порядок вычета ряда других расходов.

Расширены льготы, связанные с деятельностью и финансированием деятельности общественных организаций инвалидов и религиозных организаций.

Расширены возможности уменьшения налоговой базы на расходы, связанные с содержанием помещений объектов общественного питания, обслуживающих трудовые коллективы.

Скорректированы правила создания резерва по гарантийному ремонту и обслуживанию (остаток неиспользованного резерва может не включаться по окончании налогового периода во внереализационные доходы, а переноситься на будущий период, но размер нового резерва определяется с учетом этого остатка).

Уточнен порядок налогообложения доходов от операций с ценными бумагами.

В конце 2002 г. некоторые важные изменения были осуществлены Федеральным законом от 31 декабря 2002 г. № 191-ФЗ. Так, было установлено, что по производствам с длительным (более одного налогового периода) технологическим циклом в случае, если условиями заключенных договоров не предусмотрено поэтапная сдача работ (услуг), доход от ре-

1 См. ст. 260 НК РФ.

ализации указанных работ (услуг) распределяется налогоплательщиком самостоятельно с учетом принципа равномерности признания дохода на основании данных учета. При этом принципы и методы, в соответствии с которыми распределяется доход от реализации, должны быть утверждены налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения.

Этим же законом уточнены правила подп. 11 п. 1 ст. 251 НК РФ (невключение в базу налогообложения безвозмездно передаваемых между дочерними и материнскими компаниями средств), подробно обсуждавшиеся выше.

Федеральным законом от 24 июля 2002 г. № 110-ФЗ установлены новые соотношения распределения ставки налога на прибыль (24%) между бюджетами различных уровней (сумма налога, исчисленная по ставке 6%, зачисляется в федеральный бюджет; по ставке 16% – в бюджеты субъектов РФ (было соответственно 7,5 и 14,5%); по ставке 2% – в местные бюджеты). Законами субъектов РФ ставка налога могла быть понижена (но не ниже 12%) для отдельных категорий налогоплательщиков в отношении налогов, зачисляемых в бюджеты субъектов РФ.

Были дополнены льготы для Российского фонда технологического развития, а также для иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, образованных при федеральных органах исполнительной власти: кроме вычета из налоговой базы взносов в эти фонды в пределах ограничений, считаются целевым финансированием средства, поступившие в них в 2003 г. (Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 163-ФЗ).

Постановлением Правительства РФ от 9 июля 2003 г. № 415 была уточнена классификация средств, включаемых в амортизационные группы.

Позднее соотношение налоговых ставок изменялось в 2004 г. (5% – в федеральный бюджет, а в бюджеты субъектов Российской Федерации – 17%, в местный бюджет отчисления остались на прежнем уровне – 2% (в редакции Федерального закона от 7 июля 2003 г. № 117-ФЗ)). Законами субъектов Российской Федерации предусмотренная налоговая ставка могла быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков в отношении налогов, зачисляемых в бюджеты субъектов Российской Федерации. При этом указанная налоговая ставка не могла быть ниже 13%.

В 2004–2005 гг. в главу 25 НК РФ вновь было внесено множество поправок.

Федеральным законом от 29 декабря 2004 г. № 204-ФЗ в Налоговый кодекс были внесены изменения, связанные с вопросами налогового уче-

та доходов и расходов для целей налогообложения прибыли. Указанные изменения затрагивают несколько категорий налогоплательщиков: медицинские организации, осуществляющие деятельность в системе обязательного медицинского страхования (ОМС); страховые организации (в том числе медицинские страховые организации); негосударственные пенсионные фонды (НПФ); организации, которые осуществляют негосударственное пенсионное страхование своих сотрудников; организации, осуществляющие социальное страхование сотрудников и выплачивающие им пособия по временной нетрудоспособности за счет собственных средств.

В ст. 251 НК РФ были внесены изменения, касающиеся налогового учета средств, а также имущества (работ, услуг), которые получают медицинские организации, осуществляющие медицинскую деятельность в системе ОМС. В соответствии с новой редакцией подп. 14 п. 1 ст. 251 кодекса средства, полученные медицинскими организациями от страховых организаций в рамках ОМС за оказание медицинских услуг застрахованным лицам, включаются в состав доходов, не подлежащих налогообложению. Данное положение было распространено на правоотношения, возникшие с 1 января 2003 г.

Кроме того, п. 1 ст. 251 НК РФ был дополнен новым подп. 30. Он предусматривает, что стоимость имущества, работ, услуг, полученных медицинскими организациями в рамках ОМС от страховых организаций за счет резерва предупредительных мероприятий, также включается в состав необлагаемых доходов. Эта норма также распространяется на правоотношения, возникшие с 1 января 2003 г.

Была внесена поправка в п. 16 ст. 255 НК РФ. Этот пункт определяет, что в том случае, если работодатель осуществляет расходы по негосударственному пенсионному обеспечению своих сотрудников, эти отчисления включаются в состав расходов на оплату труда и уменьшают налоговую базу в пределах нормативов (12% суммы расходов на оплату труда). Согласно новой редакции п. 16 эти средства уменьшают налоговую базу в составе расходов на оплату труда. Правда, при условии, что пенсионная схема, которую применяет работодатель, предусматривает учет пенсионных взносов на именные счета участников НПФ.

Можно подразделить пенсионные схемы на два типа: солидарную, при которой организация-страхователь перечисляет средства на счет НПФ единой суммой, без разбивки по конкретным сотрудникам, и именную, когда платеж перечисляется на именной счет конкретного работника.

Раньше организации имели возможность получать уменьшение налоговой базы при использовании солидарной схемы. Теперь законодательно было установлено требование, что расходы на негосударственное пенсионное обеспечение сотрудников могут быть признаны в налоговом учете только в случае использования именной схемы.

Кроме того, Федеральными законами от 6 мая 2005 г. № 58-ФЗ и от 22 июля 2005 г. № 117-ФЗ был внесен ряд дополнительных поправок.

Федеральным законом № 58-ФЗ было уточнено, что отраслевые и межотраслевые фонды финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ не учитываются при определении налоговой базы, если они зарегистрированы в порядке, предусмотренном Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике», а не в форме некоммерческих организаций.

Из перечня целевых поступлений на содержание некоммерческих организаций и ведение ими уставной деятельности, не учитываемых при определении налоговой базы, были исключены целевые взносы и отчисления в публично-правовые профессиональные объединения, построенные на принципе обязательного членства.

При определении налоговой базы также не учитываются целевые поступления в виде пенсионных взносов в негосударственные пенсионные фонды, если они в размере не менее 97% направляются на формирование пенсионных резервов негосударственного пенсионного фонда (ранее – в полном объеме).

В случае реорганизации организаций при определении налоговой базы не учитывается в составе доходов вновь созданных, реорганизуемых и реорганизованных организаций стоимость имущества, имущественных и неимущественных прав, имеющих денежную оценку, и (или) обязательств, получаемых (передаваемых) в порядке правопреемства при реорганизации юридических лиц, которые были приобретены (созданы) реорганизуемыми организациями до даты завершения реорганизации.

К прочим расходам, связанным с производством и реализацией, относятся теперь суммы не только налогов и сборов, но и таможенных пошлин и сборов.

С 2005 г. организации, приобретающие права требования по ипотечным кредитам (ипотечные агенты), при исчислении налога на прибыль могли не учитывать в доходах денежные средства и имущество, полученное от уставной деятельности (Федеральный закон от 20 августа 2004 г. № 105-ФЗ).

С 1 января 2006 г. в соответствии с Федеральным законом от 6 июня 2005 г. № 58-ФЗ до 10% первоначальной стоимости основных средств, вводимых в эксплуатацию, либо 10% суммы расходов на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение, частичную ликвидацию основных средств можно единовременно списать на расходы, закрепив порядок применения премии в учетной политике для целей налогообложения. При этом амортизационная премия не применяется к безвозмездно полученным основным средствам (п. 1.1 ст. 259 НК РФ).

Тем же законом было установлено, что в 2006 г. совокупная сумма переносимого убытка, полученного в предыдущем налоговом периоде, ни в каком отчетном (налоговом) периоде не может превышать 50% налоговой базы. С 1 января 2007 г. указанное ограничение суммы переносимого на будущее убытка, полученного налогоплательщиком, отменено полностью. Отметим, что вопрос существенной асимметрии налогового законодательства, который обсуждался выше, был частично решен только этим законом, т.е. это ограничение просуществовало 14 лет и до сих пор сохраняется для упрощенной системы налогообложения.

В соответствии с Федеральным законом от 6 июня 2005 г. № 58-ФЗ было установлено право отнесения расходов на результативные НИОКР в течение двух лет при условии использования указанных исследований и разработок в производстве и (или) при реализации товаров (выполнении работ, оказании услуг) с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором завершены такие исследования (отдельные этапы исследований). Расходы на НИОКР, не давшие положительного результата, учитывались в полном размере в течение трех лет с 1-го числа месяца, следующего за месяцем окончания работ. При этом расходы на НИОКР, осуществленные налогоплательщиками, зарегистрированными и работающими на территориях особых экономических зон, признаются в том периоде, в котором были осуществлены.

Позднее Федеральным законом от 27 июля 2006 г. № 144-ФЗ было разрешено включение расходов на НИОКР в состав прочих расходов равномерно в течение 1 года в размере фактически осуществленных расходов – как для результативных, так и не давших положительного результата НИОКР.

Законом от 22 июля 2005 г. № 158-ФЗ для некоторых видов расходов установлен коэффициент 1,5 (по перечню, установленному правительством РФ, а также в форме отчислений на формирование Российского

фонда технологического развития и иных отраслевых и межотраслевых фондов финансирования НИОКР, зарегистрированных в порядке, предусмотренном Федеральным законом «О науке и государственной научно-технической политике»).

Отметим, что выбор приоритетов государством редко приводит к эффективному размещению ресурсов. Отнесение всех НИОКР на текущие расходы позволило бы установить равные условия для любых исследований.

Федеральным законом от 19 июля 2007 г. № 195-ФЗ в Налоговый кодекс РФ введена норма, согласно которой в отношении амортизируемых основных средств, используемых только для осуществления научно-технической деятельности, к основной норме амортизации может применяться повышающий коэффициент, но не более 3. Как уже отмечалось выше, налоговые льготы, установленные по принципу стимулирования вида деятельности или объекта инвестирования, достаточно сложны в администрировании, поскольку практически невозможно четко определить понятия, которые применяются при формулировке ограничений и условий их использования.

Федеральным законом от 22 июля 2008 г. № 158-ФЗ в главу 25 Налогового кодекса РФ были внесены изменения, касающиеся порядка определения амортизации по объектам амортизируемого имущества. С 1 января 2009 г. нелинейный метод начисления амортизации применяется по группам активов, что значительно упрощает как начисление амортизации налогоплательщиками, так и проверки правильности ее начисления налоговыми органами. Кроме того, увеличиваются нормы амортизации при применении нелинейного метода¹, таким образом, новые положения Налогового кодекса дают возможность значительно ускорить начисление амортизации, что особенно важно в условиях растущей инфляции.

До 1 января 2009 г. амортизация начисляется по каждому объекту амортизируемого имущества независимо от применяемого налогоплательщиком метода начисления амортизации. Изменения, внесенные в Налоговый кодекс, предполагают, что при применении нелинейного метода начисле-

1 При использовании налогоплательщиками нелинейного метода начисления амортизации с учетом нормы, установленных п. 5 ст. 259² НК РФ, половина первоначальной стоимости объекта амортизируемого имущества будет списываться в течение четверти срока его полезного использования (исходя из среднего срока полезного использования объектов амортизируемого имущества, входящих в амортизационную группу (подгруппу)). При использовании нелинейного метода начисления амортизации в условиях норм Налогового кодекса, действующих до 1 января 2009 г., половина первоначальной стоимости объекта списывалась в течение трети срока его полезного использования.

ния амортизации она начисляется не по каждому объекту амортизируемого имущества, а по каждой амортизационной группе (подгруппе). Для целей начисления амортизации при использовании налогоплательщиком нелинейного метода формируется суммарный баланс амортизационных групп (подгрупп) как суммарная стоимость объектов, входящих в каждую амортизационную группу (подгруппу), за исключением объектов, амортизация по которым в соответствии с требованиями главы 25 Налогового кодекса начисляется линейным методом. Подгруппы в составе амортизационных групп формируются налогоплательщиками, применяющими к основной норме амортизации объектов повышающие (понижающие) коэффициенты.

Объекты, включаемые в состав амортизируемого имущества налогоплательщика, учитываются в суммарном балансе амортизационных групп (подгрупп) по своей первоначальной или остаточной стоимости. По остаточной стоимости включаются в состав амортизационных групп (подгрупп) объекты, которые были временно исключены из состава амортизируемого имущества в соответствии с п. 3 ст. 256 НК РФ, а также объекты, амортизация по которым в соответствии с принятой налогоплательщиком учетной политикой для целей налогообложения начисляется нелинейным методом, – при изменении метода начисления амортизации в учетной политике для целей налогообложения. При этом соответствующие объекты включаются в состав амортизационных групп (подгрупп) исходя из срока полезного использования, установленного при введении данных объектов в эксплуатацию. Приобретенные налогоплательщиком объекты амортизируемого имущества, бывшие в употреблении, в целях определения суммарного баланса включаются в состав той амортизационной группы (подгруппы), в которую они были включены у предыдущего собственника.

Ежемесячно суммарный баланс амортизационных групп (подгрупп) уменьшается на сумму начисленной по данной группе (подгруппе) амортизации. Нормы амортизации, применяемые по каждой амортизационной группе и соответственно по подгруппам в составе каждой амортизационной группы, не определяются налогоплательщиком самостоятельно исходя из срока полезного использования объектов амортизируемого имущества, а прямо установлены ст. 259² НК РФ.

При выбытии объекта из состава амортизируемого имущества суммарный баланс соответствующей амортизационной группы (подгруппы) уменьшается на остаточную стоимость такого объекта, определяемую

по формуле, установленной п. 1 ст. 257 НК РФ. При этом формула определения остаточной стоимости объекта, амортизация по которому начислялась нелинейным методом в составе амортизационных групп, не содержит сумм начисленной по данному объекту амортизации. Таким образом, в налоговом учете не требуется распределять сумму начисленной по группе (подгруппе) амортизации по объектам, входящим в данную амортизационную группу (подгруппу).

Федеральным законом от 26 ноября 2008 г. № 224-ФЗ ставка налога на прибыль организаций с 1 января 2009 г. снижена с 24 до 20%. Также указанным законом максимальная сумма амортизационной премии по основным средствам, относящимся к 3–7-й амортизационным группам, в том числе в случаях их достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации, увеличена с 10 до 30%. При этом установлено правило, согласно которому в случае реализации ранее чем по истечении 5 лет с момента введения в эксплуатацию основных средств, в отношении которых была применена амортизационная премия, соответствующие суммы расходов подлежат восстановлению и включению в налоговую базу по налогу на прибыль организаций.

Статьей 3 Федерального закона от 26 ноября 2008 г. № 224-ФЗ установлен специальный порядок уплаты ежемесячных авансовых платежей по налогу на прибыль организаций, подлежащих уплате за IV квартал 2008 г. Согласно указанному закону «сумма ежемесячного авансового платежа, подлежащего уплате в IV квартале 2008 г., исчисляется исходя из фактически полученной прибыли, рассчитываемой нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания месяца, предшествующего месяцу, в котором производится уплата авансового платежа. При этом сумма авансовых платежей, подлежащих уплате в бюджет, определяется с учетом ранее начисленных сумм авансовых платежей». Соответствующее изменение порядка исчисления авансовых платежей по налогу на прибыль организаций должно быть отражено в учетной политике организации для целей налогообложения.

* * *

Несмотря на значительные сдвиги в направлении нейтральности, эффективности и справедливости налоговой системы, достигнутые в принятой Государственной Думой главе 25 Налогового кодекса РФ по срав-

нению с действовавшим ранее порядком налогообложения, остался целый ряд проблем, которые требуют если не немедленного решения, то серьезного обсуждения и, надо полагать, явятся в будущем предметом дискуссий как экономистов, так и политиков.

При этом, как ни парадоксально, принятие некоторых рестриктивных решений может привести к выгодам для многих предприятий, особенно в долгосрочной перспективе, поскольку восстановление доверия к российскому предпринимательству создаст новые возможности для финансирования инвестиций и развития производства.

В заключение следовало бы выдвинуть гипотезы о развитии ситуации в будущем. Количественные прогнозы проблематичны в силу недостаточного развития информационной базы и множественности происходящих одновременно изменений. Однако предположения качественного характера вполне возможны.

Несмотря на отмену льгот и использование метода начисления, трудно ожидать существенного расширения налоговой базы по следующим причинам: уменьшены ограничения на вычет ряда расходов и увеличены нормы разрешенной к вычету амортизации, причем для большинства активов существует возможность применения нелинейного метода начисления амортизации; сохранился ряд возможностей налогового планирования, а некоторые созданы вновь; со снижением предельных ставок налогообложения доходов от труда в некоторых случаях может возникнуть стимул к оформлению доходов от капитала как доходов в виде заработной платы; постепенная замена основных средств, сохранившихся с советского времени, новыми, оцениваемыми по рыночной стоимости, приведет к росту начисленной амортизации.

Произшедший сдвиг в направлении нейтральности и справедливости налоговой системы должен привести к росту инвестиций в экономике в целом (хотя не исключено снижение инвестиций в отдельных организациях, особенно тех, которые пользовались ранее инвестиционной льготой).

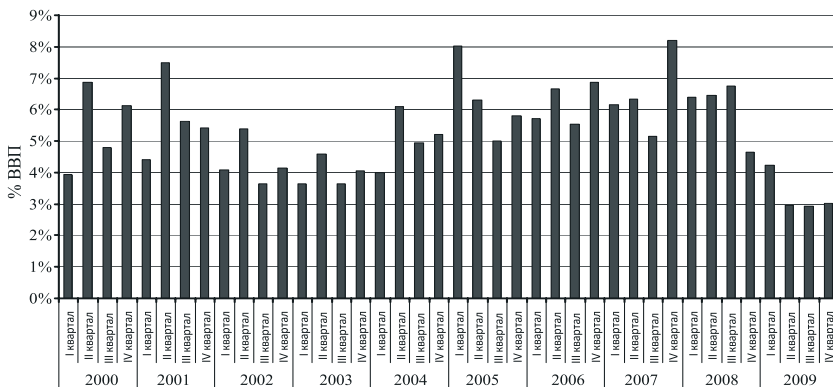
§3.2. Роль налога на прибыль в бюджетной системе¹

Роль налога на прибыль в налоговых доходах бюджета изменялась в течение переходного периода. Это было связано отчасти с изменением ставок и правил определения налоговой базы, но в немалой мере и с изменением условий в экономике и структуры издержек предприятий.

Динамика базы и поступлений налога на прибыль организаций в 2000–2009 гг.

В данном разделе приведена попытка оценить первые и основные последствия реформирования налога на прибыль в 2001–2002 гг. Также анализируется дальнейшая динамика поступлений налога на прибыль в 2003–2009 гг.

Рассмотрим динамику базы и поступлений налога на прибыль организаций в 2000–2009 гг., структуру налоговой базы по отраслям и регионам, динамику других показателей, которые оказывали влияние на поступления по данному налогу. Это позволит дать некоторую оценку влияния вышеописанных изменений в налоговом законодательстве на поступления налога на прибыль, а также выделить основные тенденции в динамике рассматриваемых показателей. На *рис. 1* представлена динамика поступлений налога на прибыль по кварталам в 2000–2009 гг.



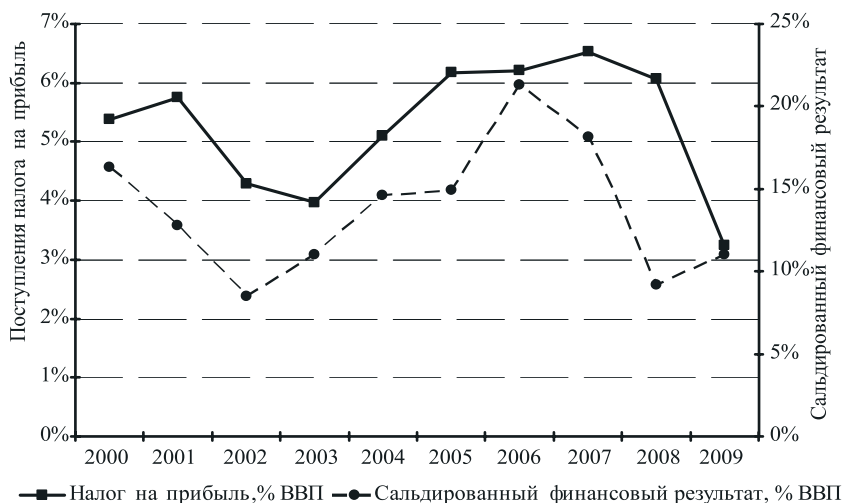
Источник: Росказначейство, Росстат, Институт Гайдара.

Рис. 1. Динамика поквартальных поступлений налога на прибыль в 2000–2009 гг., в % ВВП

¹ Параграф подготовлен по материалам исследований, выполненных сотрудниками Института Гайдара.

Из представленных на рисунке данных видно, что в 2002–2003 гг. наблюдалось существенное падение поступлений налога на прибыль, связанное прежде всего с реформой этого налога, осуществленной в 2002 г. В 2004–2008 гг. обозначилась тенденция к росту поступлений налога на прибыль по отношению к уровням 2002–2003 гг. Однако с IV квартала 2008 г. поступления данного налога (в % ВВП) начали существенно и устойчиво снижаться. В результате поступления налога на прибыль в II–IV кварталах 2009 г. стабилизировались на уровне 3% ВВП, что оказалось ниже уровней 2002–2008 гг. практически на 1 п.п. Таким образом, это минимальное значение за весь рассматриваемый период (2000–2009 гг.). В динамике налога на прибыль организаций можно также отметить существенную сезонность в 2000–2007 гг., которая характеризуется увеличением поступлений во II и IV кварталах каждого года (что обусловлено прежде всего сроками уплаты налога). Следует отметить, что ярко выраженная сезонность поступлений с середины 2008 г. уже не наблюдалась, так как определяющим фактором стала динамика налогооблагаемой базы (а точнее – ее резкое снижение).

Для дальнейшего анализа необходимо привлечь дополнительные данные. На *рис. 2* представлено сравнение динамики поступлений налога на



Источник: Росказначейство, Росстат, Институт Гайдара.

Рис. 2. Динамика поступлений налога на прибыль организаций и сальдированного финансового результата деятельности организаций в 2000–2009 гг. (% ВВП)

прибыль и сальдированного финансового результата деятельности организаций¹ в 2000–2009 гг.

Как видно из *рис. 2*, в целом динамика поступлений налога на прибыль организаций близка к динамике сальдированного финансового результата. Однако были периоды, когда эти показатели изменялись разнонаправленно (2001, 2003, 2007 и 2009 гг.).

В 2001 г. поступления налога на прибыль организаций росли в результате влияния следующих факторов: введение в 2001 г. 5%-го муниципального налога на прибыль для компенсации отмены сбора (но по экономической сути – налога) на содержание ЖКХ, расширение налоговой базы из-за отмены оборотных налогов и введения новых ставок акцизов. Данные факторы обусловили положительный прирост налоговых поступлений налога на прибыль (в % ВВП) при отрицательном приросте сальдированного финансового результата. Согласно оценкам, приведенным в Пояснительной записке к проекту федерального бюджета на 2001 г., увеличение поступлений по налогу на прибыль организаций в связи с реализацией вышеописанных законодательных изменений должно было составить около 1,34% ВВП (из них 0,91% ВВП – за счет введения муниципальной ставки). Однако, как видно из данных *рис. 2*, фактический прирост составил лишь 0,36% ВВП. Скорее всего, была существенно завышена оценка прироста поступлений за счет введения муниципальной ставки. По-видимому, не был в полной мере учтен тот факт, что во многих регионах ставка налога на прибыль в 2002 г. оказалась ниже максимально возможной (из-за ее снижения на уровне субъектов РФ и органов местного самоуправления).

Снижение уровня поступлений налога на прибыль в 2002–2003 гг. обусловлено несколькими факторами. Во-первых, это снижение максимальной налоговой ставки с 35 до 24%, а также существенное изменение как структуры, так и объема (в сторону увеличения) затрат, принимаемых к вычету при определении налоговой базы. Необходимо подчеркнуть, что ряд изменений в рамках реформы 2002 г. действовал в сторону увеличения налоговых поступлений, что, однако, не смогло полностью компенсировать «выпадающие» доходы бюджетной системы. Оценка влияния отдельных законодательных изменений в соответствии с бюджетными проектировками приведена в *табл. 1*.

Во-вторых, применение так называемого «переходного» положения

¹ Сальдированный финансовый результат часто используется как макроэкономический показатель, отражающий изменения в налогооблагаемой базе по налогу на прибыль.

для определения налоговой базы (при переходе на метод начисления) позволило некоторым предприятиям существенно снизить налоговые обязательства. В-третьих, произошло общее снижение сальдированного финансового результата деятельности организаций в 2002 г.

Таблица 1

Изменение поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации в связи с реформированием налога на прибыль в 2002 г.

Изменения в законодательстве по налогу на прибыль	Изменение поступлений в бюджетную систему РФ	
	млрд руб.	% ВВП
Снятие ограничений с отдельных видов затрат и увеличение налоговых вычетов	-67,7	-0,64
Изменение амортизационной политики	-28,5	-0,27
Определение доходов по методу начислений	11,4	0,11
Изменение порядка списания убытков	-18,4	-0,17
Отмена льгот в части освобождения от налогообложения прибыли отдельных категорий налогоплательщиков	180,6	1,71
Снижение ставки	-192,9	-1,82
Итого	-115,5	-1,08

Источник: Пояснительная записка к проекту федерального бюджета на 2002 г.

Лишь в 2004 г. тенденция снижения налоговых поступлений была прервана. Основным фактором роста поступлений по налогу на прибыль в 2004–2007 гг. стал экономический рост на фоне благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры (в частности, повышение мировых цен на нефть¹). Данный фактор способствовал достаточно устойчивому росту сальдированного финансового результата деятельности организаций в 2004–2006 гг. Кроме того, увеличение поступлений налога на прибыль в 2004 г. частично было обусловлено прекращением действия ряда льгот по налогу на прибыль, полученных до реформы налога в 2002 г. Рост поступлений в 2005 г. отчасти стал следствием перечисления в бюджет в I квартале этого года платежа, связанного с погашением налоговой задолженности НК «ЮКОС». Этот же фактор способствовал росту поступ-

1 В 2002–2003 гг. средние цены на нефть марки Urals составили 23–27 долл. за баррель, в 2004 г. цены выросли до 34,3 долл. за баррель, в 2005 г. – до 50,5 долл., в 2006 г. – до 60,9 долл., а в 2007 г. цена за 1 баррель составила уже 69,4 долл.

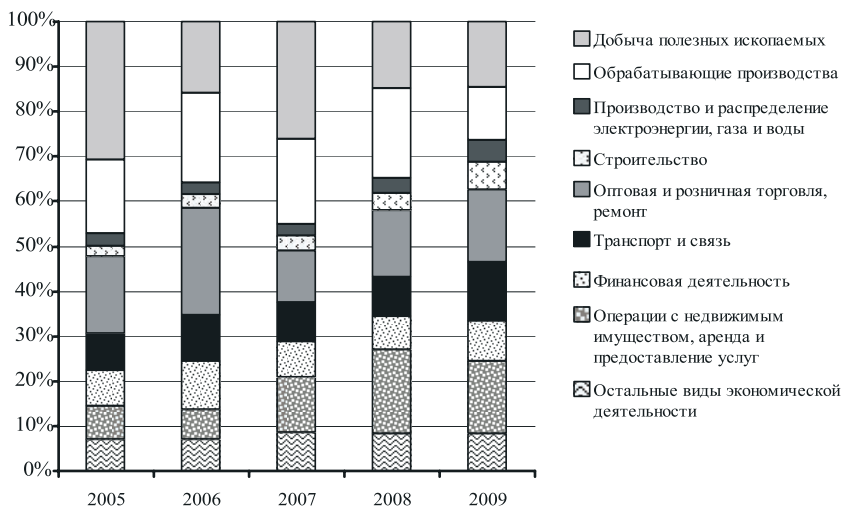
лений налога на прибыль в 2007 г. на фоне снижения сальдированного финансового результата.

В 2008 г. сокращение поступлений по налогу на прибыль было обусловлено прежде всего существенным снижением сальдированного финансового результата деятельности организаций на фоне нарастания осенью 2008 г. кризисных явлений в российской экономике. В 2009 г. еще одним фактором стало снижение налоговой ставки с 24 до 20%. В результате поступления налога на прибыль в 2009 г. сократились даже при некотором росте сальдированного финансового результата.

На рис. 3 представлена отраслевая структура поступлений налога на прибыль организаций в 2005–2009 гг. Данные приведены только за эти годы, так как в силу изменения классификации отраслей (переход с ОКОНХ на ОКВЭД) они не совсем сопоставимы с данными за предыдущий период.

Как видно из приведенной диаграммы, основную долю поступлений по налогу на прибыль в 2005–2009 гг. составляли платежи, поступившие от следующих 6 секторов экономики:

- добыча полезных ископаемых;
- обрабатывающие производства;



Источник: ФНС России, Институт Гайдара.

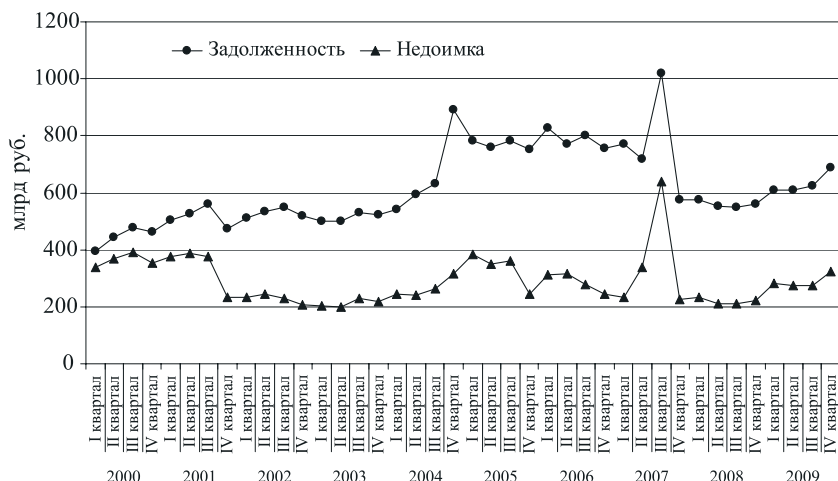
Рис. 3. Отраслевая структура поступлений налога на прибыль организаций в 2005–2009 гг.

- операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг;
- оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования;
- транспорт и связь;
- финансовая деятельность.

В сумме эти сектора экономики обеспечивали около 80–87% поступлений налога на прибыль организаций в 2005–2009 гг. Существенная доля добывающего сектора обуславливает зависимость собираемых объемов налога на прибыль от цен на нефть и газ (добыча топливно-энергетических полезных ископаемых обеспечивает почти 90% поступлений по данному налогу от добывающего сектора российской экономики). С точки зрения изменений в поступлениях рассматриваемого налога по различным секторам экономики следует отметить следующее. *Во-первых*, в 2006 г. наблюдалось падение почти в 2 раза доли добывающего сектора по сравнению с 2005 г. В 2007 г. его доля опять значительно выросла и достигла 26%, однако в 2008–2009 гг. она сократилась до 14–15% из-за существенного снижения цен на нефть (и с некоторым временным лагом цен на газ). *Во-вторых*, в 2007 г. было зафиксировано резкое падение (с 24 до 12%) доли поступлений по налогу на прибыль от сектора оптовой и розничной торговли, доля которой затем увеличилась до 16% в 2008–2009 гг. *В-третьих*, следует отметить значительное сокращение доли обрабатывающих производств в 2009 г. – с 19,9 до 11,8% от совокупных поступлений налога на прибыль. Это отражает постепенное распространение кризисных явлений на обрабатывающую промышленность в 2009 г. (тогда как доля добывающей, как уже было отмечено, резко снизилась уже по итогам 2008 г.). *В-четвертых*, можно отметить увеличение роли сектора операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг, вес которого существенно увеличился за рассматриваемый период – с 6–7% в 2005–2006 гг. до 16–19% в 2008–2009 гг.

При анализе динамики поступлений налога на прибыль организаций важно также рассмотреть тенденции в изменении объемов задолженности по данному налогу в 2000–2009 гг. (см. рис. 4).

Из рисунка видно, что в 2000–2001 гг. наблюдалось относительно небольшое расхождение между задолженностью и недоимкой по налогу на прибыль, которые отличались в основном на величину от-



Источник: ФНС России.

Рис. 4. Динамика накопленной задолженности и недоимки по налогу на прибыль в 2000–2009 гг. (млрд руб.)

сроченных (рассроченных) платежей. Однако с 2002 г. наметилась тенденция к сокращению объемов отсроченных (рассроченных) платежей при устойчивом увеличении сумм платежей, приостановленных к взысканию (в связи с введением внешнего управления, открытием конкурсного производства, наложением ареста на имущество налогоплательщика и т.п.). Именно изменения в объеме платежей, приостановленных к взысканию, обусловили заметное увеличение разницы в суммах задолженности и недоимки по налогу на прибыль в 2002–2007 гг., а также некоторое сближение этих двух показателей в 2008–2009 гг. Кроме того, необходимо отметить резкий рост общего объема задолженности в конце 2004 г., обусловленный во многом ростом сумм налоговых претензий к НК «ЮКОС». Этим же фактором, по-видимому, объясняются и резкий рост объемов задолженности в середине 2007 г., и еще более резкое снижение в конце 2007 г., связанное с взысканием данной задолженности.

Следует отметить, что для анализа поступлений по налогу на прибыль организаций достаточно важное значение имеет такой показатель, как средняя рентабельность как в целом по российской экономике, так и по ее отдельным секторам (см. табл. 2).

Таблица 2

Рентабельность проданных товаров, продукции, работ, услуг организаций по видам экономической деятельности в 2003–2009 гг., %

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего в экономике	10,2	13,2	13,5	13,2	14,3	14,0	11,5
Добыча полезных ископаемых	19,2	32,5	35,6	30,6	31,5	27,6	29,7
Обрабатывающие производства	12,4	14,9	15,3	16,6	18,4	17,7	12,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6,4	5,4	5,3	3,2	4,2	4,7	7,4
Строительство	5,7	4,2	3,9	5,1	6,3	6,9	6,7
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и др.	8,9	11,3	9,7	10,1	9,5	11,7	8,3
Транспорт и связь	15,3	13,4	14,4	15,1	16,3	13,7	14,1
Из них связь	35,8	32,7	33,6	33	39,2	30,6	31,9

Источник: Росстат.

Как видно из приведенных данных, рентабельность в целом по российской экономике выросла с 10,2% в 2003 г. до 14,3% в 2007 г. Однако в 2008 г. данный показатель незначительно снизился на 0,3 п.п. – до 14%, а в 2009 г. упал до 11,5%. Анализируя изменения за рассматриваемый период по отдельным секторам экономики, следует отметить следующее. В добывающей промышленности наметилась тенденция к некоторому падению рентабельности в 2006–2009 гг. по сравнению с уровнем 2005 г. В то же время обрабатывающие производства показали устойчивый рост рентабельности в 2003–2007 гг., и снижение данного показателя началось лишь в 2008–2009 гг. Однако следует подчеркнуть, что внутри секторов выделяются производства, оказывающие доминирующее воздействие на процесс образования и использования прибыли в национальной экономике.

Подводя итоги, необходимо отметить следующее. Реформа налога на прибыль в 2002 г. привела к заметному падению поступлений по этому налогу в 2002–2003 гг. Дальнейшие изменения в законодательстве в 2005–2007 гг. (такие, как введение амортизационной премии; увеличение до 50%, а затем и снятие ограничения на суммы переносимого на будущее убытка и т.д.) имели значительно меньшее влияние на сборы по данному налогу и не привели в итоге к падению поступлений. Как уже было отмечено, динамика налога на прибыль в 2004–2007 гг. во многом была обус-

ловлена экономическим ростом на фоне благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры. Снижение ставки ЕСН с 2005 г. также способствовало росту поступлений по налогу на прибыль. Таким образом, заметное увеличение объема поступлений данного налога в 2004–2005 гг. было во многом обусловлено факторами, не связанными со снижением ставки налога с 2002 г. Исходя из опыта реформирования налога на прибыль еще раз подчеркнем, что не существует однозначной связи между снижением ставок и ростом налоговых поступлений. В то же время важно отметить, что реформа 2002 г. сделала налог на прибыль более нейтральным для экономики, поскольку были устранены некоторые ограничения на вычет расходов и льготы, вносившие искажения, а также снижена ставка налога, что позволяет признать данную реформу в целом успешной. Говоря о динамике поступлений налога на прибыль в 2008–2009 гг., можно отметить, что существенное снижение данных поступлений было связано с нарастанием кризисных явлений в российской экономике с конца 2008 г., а также со снижением ставки налога с 1 января 2009 г.

Росту поступлений налога на прибыль в 2004–2007 гг. способствовало также сокращение удельного веса убыточных организаций в экономике (табл. 3). Кроме тривиального объяснения влияния на налоговые поступления увеличения количества прибыльных организаций, уплачивающих налог, есть еще одно направление влияния этого показателя. Для выявления большего числа фактов уклонения и большей величины сокрытых от налогообложения сумм при ограниченных ресурсах целесообразно оценивать предполагаемые истинные налоговые обязательства в первую очередь на тех предприятиях, где они отличаются от декларируемых, или прилагать большие усилия к выявлению нарушений на таких предприятиях. В некоторых странах оценки предполагаемых налоговых поступлений по наблюдаемым характеристикам предприятий с использованием статистических методов осуществляются налоговыми органами постоянно и с учетом таких оценок распределяются ресурсы, выделенные на контроль правильности начисления налогов. Но даже если статистические оценки не выполняются, опыт сотрудников налоговых органов позволяет, пусть и с меньшей точностью, сформировать предположения об уклоняющихся предприятиях.

При высокой доле убыточных предприятий трудно корректно оценить фактическую среднюю доходность предприятий отрасли и иные влияющие на налогообложение фактические показатели предприятий. Это не дает возможности сформировать более правильные ожидания относи-

тельно вероятного уклонения. Снижение доли убыточных предприятий позволяет при том же объеме ресурсов у налоговых органов перераспределить эти усилия, увеличивая контроль правильности начисления налогов прибыльными предприятиями. В то же время руководители предприятий имеют возможность наблюдать результаты деятельности налоговых органов. Если проверки предприятий часто приводят к выявлению уклонений, то предприятие оценивает вероятность выявления нарушения на собственном предприятии как высокую. Ожидание руководством предприятий большей вероятности проведения проверки в случае уклонения и более тщательной проверки способствует снижению уклонения от уплаты налогов.

Таблица 3

Удельный вес убыточных организаций по видам экономической деятельности (%)

	2003	2004	2005	2006	2007
Всего в экономике	43,0	38,1	36,4	29,7	23,4
Добыча полезных ископаемых	48,2	42,2	40,4	35,0	29,2
Обрабатывающие производства	43,4	40,2	36,6	29,8	23,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	59,5	58,6	53,8	50,1	44,9
Строительство	42,4	39,3	34,0	24,9	17,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	31,6	28,5	26,9	19,3	15,8
Транспорт и связь	46,4	44,5	40,6	37,4	30,4
В том числе связь	35,8	36,0	34,5	26,6	22,8

Источник: Росстат.

На рис. 5 представлена региональная структура налогооблагаемой прибыли (на душу населения в ценах 2002 г.) в 2001–2002 гг. Можно отметить относительно большие значения базы налога на прибыль на душу населения в автономных округах, в Республике Калмыкия и Республике Мордовия, а также в г. Москве (на рисунке регионы отсортированы по убыванию налогооблагаемой прибыли на душу населения в 2002 г.). Для автономных округов это обусловлено относительно высокой концентрацией главным образом нефте- и газодобывающих производств в данных регионах при малой численности населения. Республики Мордовия и Калмыкия

имели высокие значения налогооблагаемой прибыли (на душу населения) из-за привлекательности налоговых режимов этих регионов и регистрации значительного числа предприятий на их территории с целью оптимизации налогообложения (эффективные ставки налога на прибыль по отношению к валовой прибыли в Республиках Мордовия и Калмыкия в 2001 г. составляли 11,2 и 10,8% соответственно. Это одни из самых низких эффективных ставок налога на прибыль среди всех регионов России¹).

Необходимо также отметить, что в 2002 г. из 88 регионов (все регионы Российской Федерации, кроме Чеченской Республики) в 66 наблюдалось сокращение (в реальном выражении) налогооблагаемой прибыли на душу населения. Это, в частности, указывает на то, что на фоне благоприятной макроэкономической динамики изменение прибыли находилось под отрицательным влиянием ряда факторов. В частности, можно отметить рост издержек предприятий на заработную плату, продукцию естественных монополий (эти показатели росли в реальном выражении), снижение конкурентоспособности российских производителей из-за укрепления реального обменного курса рубля при относительно стабильной в 2001–2002 гг. динамике мировых цен на нефть.

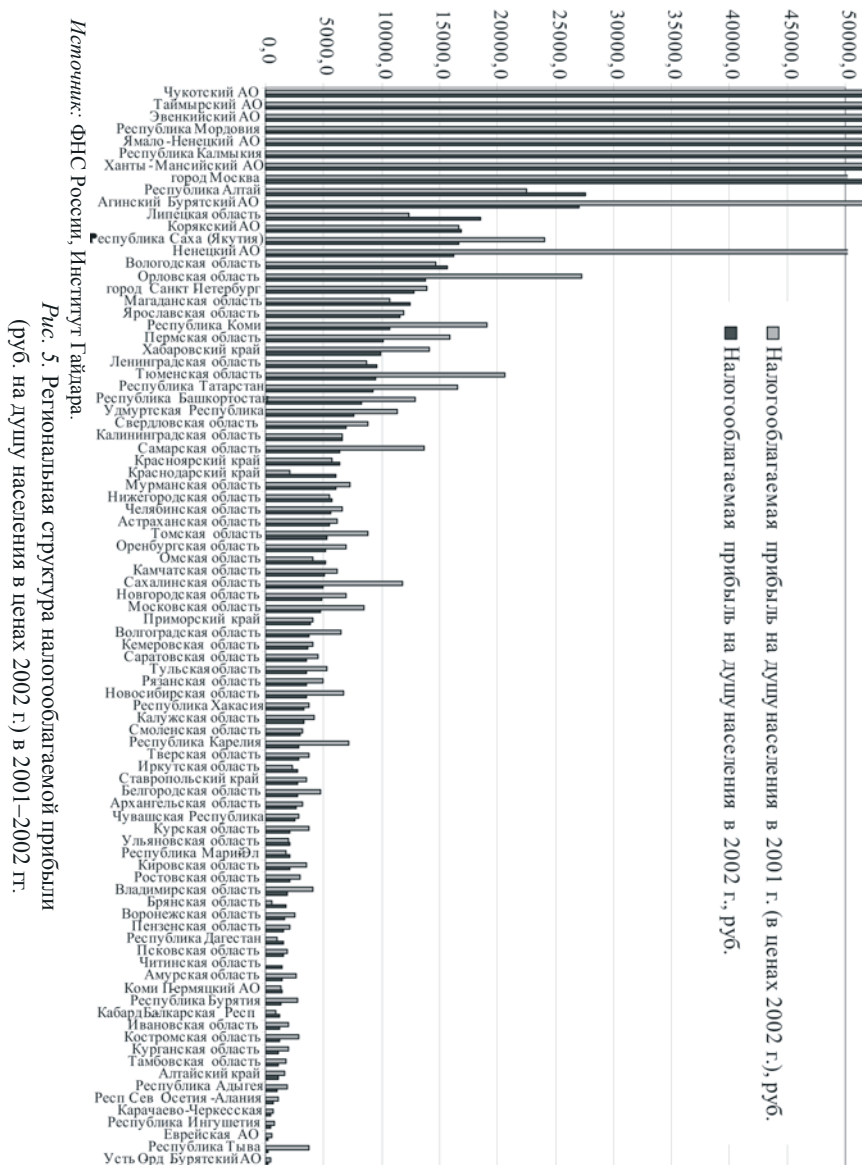
Влияние реформы налога на прибыль организаций на базу и поступления налога

Влияние изменения законодательства на базу налога на прибыль в 2001–2002 гг.

При оценке последствий реформирования налога на прибыль для базы налога, как было отмечено выше, необходимо учитывать, что принятые новации, особенно отмена льгот и изменение порядка расчета амортизации, привели к трансформации структуры базы налога, – отмена льгот должна была увеличить базу налога, а изменение порядка расчета амортизации – привести к сокращению базы из-за увеличения норм амортизации.

Помимо указанных факторов, одним из важных последствий проведенной в 2001 г. реформы налога на прибыль организаций стало изменение поведения предприятий в результате изменения предельных эффективных ставок налогообложения прибыли, что, в свою очередь, трансформировало стимулы к достоверному декларированию налогооблагаемой прибыли.

¹ Также достаточно низкими эффективными ставками до реформы в 2001 г. характеризовались Республика Алтай и Чукотский автономный округ.



Источники: ФНС России, Институт Гайдара.
 Рис. 5. Региональная структура налогооблагаемой прибыли (руб. на душу населения в ценах 2002 г.) в 2001–2002 гг.

Помимо изменения законодательства и изменения поведения предприятий из-за изменения предельной ставки налога на прибыль на величину налогооблагаемой прибыли также оказывает влияние множество факторов. При моделировании прибыли, получаемой предприятиями, необходимо, в частности, учитывать следующее¹:

– увеличение объема валового регионального продукта сопровождается увеличением суммы прибыли всех отраслей экономики. При этом можно предположить, что из-за различной рентабельности разных отраслей российской экономики одинаковое увеличение различных компонент добавленной стоимости по регионам может приводить к разному росту прибыли, т.е. преимущественным подходом к оценке зависимости прибыли от добавленной стоимости (валового регионального продукта) является оценка зависимости прибыли от добавленной стоимости различных секторов экономики;

– повышение тарифов естественных монополий сверх общего роста цен сопровождается увеличением затрат предприятий, что, в свою очередь, при прочих равных условиях должно сопровождаться снижением прибыли². В идеальном случае необходимо оценивать влияние на прибыль тарифов на электроэнергию, газ, железнодорожные перевозки, связь, а также тарифов на жилищно-коммунальные услуги;

– увеличение числа убыточных предприятий при прочих равных условиях также должно сопровождаться снижением прибыли – предприятия по ряду причин, связанных как с внешними условиями их деятельности, с ситуацией на внутренних и внешних рынках, так и с возможными внутренними изменениями, могут переходить в категорию прибыльных, и наоборот;

– увеличение заработной платы может приводить к сокращению прибыли при условии, что это увеличение не полностью перекладывается на цены продукции;

– одним из важнейших факторов, характеризующих прибыльность предприятий, является внешнеэкономическая конъюнктура на мировых сырьевых рынках основных товаров российского экспорта, главным образом – мировые цены на нефть.

1 См., например: Формирование методики определения прибыли для целей налогообложения, оценка ее влияния на развитие регионов с учетом вклада налога на прибыль в региональные бюджеты. Научный отчет. АНХ при Правительстве РФ, 2004.

2 Мы в данном случае с учетом регулирования тарифов естественных монополий на основе анализа структуры их выручки и затрат не предполагаем увеличения прибыли соответствующих предприятий.

Соответственно перечисленные выше гипотезы предполагают наличие зависимости прибыли от следующих факторов:

- валовой региональный продукт (и отдельные его компоненты);
- тарифы естественных монополий с учетом или без учета объемов потребления соответствующей продукции;
- доля убыточных предприятий;
- заработная плата и фонд оплаты труда;
- мировые цены на нефть.

Перечисленные факторы должны оказывать влияние на величину прибыли в соответствующей модели (показатели должны быть приведены в сопоставимый вид – путем использования переменных в расчете на душу населения в сопоставимых ценах). Как показывают результаты, эти факторы оказываются значимыми при проведении оценок на панельных данных на периоде с 1999 по 2003 г. При оценке последствий реформы налога на прибыль и рассмотрении данных за 2001–2002 гг. изменения прибыли, вызванные изменениями законодательства, привели к значительным ее колебаниям, при этом большинство из перечисленных факторов оказались незначимыми и были исключены из модели. Ниже приведена спецификация модели с учетом этих результатов.

Изменение налоговой базы в результате изменения используемой оценки предельной эффективной налоговой ставки, в принципе, должно описываться нелинейной зависимостью, поскольку следует ожидать, что предельная отдача капитала в производственной функции репрезентативной фирмы убывает. Кроме того, при определенных условиях зависимость уклонения от налогообложения прибыли от изменений предельной эффективной ставки может также описываться нелинейной зависимостью. Однако, если относительные изменения предельной эффективной ставки налогообложения прибыли относительно малы, можно использовать приближение первого порядка, при котором изменение налогооблагаемой прибыли и предельной эффективной налоговой ставки связаны линейной зависимостью.

Таким образом, мы рассматриваем линейную модель налоговой базы в регионе. Предположением при построении такой модели является то, что при переходе от региона с определенной структурой базы налога на прибыль к региону с другой структурой валового регионального продукта и предельной налоговой ставкой изменение налогооблагаемой прибыли пропорционально изменению ее структуры. В таком представ-

лении предполагается, что различия между регионами, вызываемые не учитываемыми в модели факторами, описываются за счет индивидуальных фиксированных эффектов (при моделировании прибыли в уровнях для отдельных лет). Соответственно можно оценивать на панельных данных следующую модель:

$$\Delta\Pi_i = a_0 + a_1 \cdot \Delta Y_i + a_2 \cdot \Delta\tilde{t}_i + \varepsilon_i,$$

где i – индекс региона;

$\Delta\Pi_i$ – изменение налогооблагаемой прибыли в 2002 г. по сравнению

с 2001 г. в условиях 2002 г. на душу населения ($\Delta\Pi_i = \frac{\Pi_{2002,i} - \tilde{\Pi}_{2001,i}}{N_i}$,

где $\tilde{\Pi}_{2001,i}$ – налогооблагаемая прибыль 2001 г. в ценах и законодательных условиях 2002 г.);

ΔY_i – изменение валового регионального продукта в 2002 г. по сравнению с 2001 г. на душу населения в сопоставимых ценах;

$\Delta\tilde{t}_i$ – оценка изменения предельной ставки налога на прибыль в 2002 г. по сравнению с 2001 г.;

a_0, a_1, a_2 – коэффициенты модели;

ε_i – необъясненная ошибка модели.

Эта модель была оценена на панельных данных по регионам России.

Результаты эконометрического анализа позволяют провести условное факторное разложение изменения налоговой базы в результате налоговой реформы. В соответствии с логикой проведенного анализа можно говорить о том, что изменение доналоговой прибыли складывается из следующих основных компонентов. Во-первых, происходит изменение налогооблагаемой прибыли, связанное с поведенческой реакцией экономических агентов: в соответствии с нашим предположением снижение предельной эффективной ставки налогообложения прибыли должно повысить объем декларируемой прибыли. Во-вторых, происходит изменение валовой прибыли за счет общеэкономических факторов – экономического роста и инфляции. В-третьих, происходит изменение прибыли за счет изменения техники налогообложения – устранения инвестиционной льготы и большего числа прочих льгот, изменения порядка начисления амортизации.

В табл. 4 приведены компоненты изменения налогооблагаемой прибыли в результате налоговой реформы в соответствии с построенной

моделью. Данный расчет производился в два этапа. В качестве опорного показателя использовался показатель изменения налогооблагаемой прибыли до применения вычетов и льгот (валовая выручка за вычетом издержек предприятий). Затем сравнивались показатели изменения сумм использованных налоговых льгот (форма 5-НБН Федеральной налоговой службы) в 2002 и 2001 гг. Затем рассматривалось изменение скорректированной налоговой базы, которое раскладывалось на компоненты в соответствии с оцененной моделью.

Таблица 4

**Разложение изменения налогооблагаемой прибыли
в результате реформы, млрд руб.**

Налогооблагаемая прибыль в 2001 г.	1 545,9
Отмена инвестиционной льготы	+299,6
Реформирование (отмена) прочих льгот	+16,6
Изменение порядка амортизации	-241,4
Рост прибыли из-за инфляции	+233,4
Увеличение объемов валового регионального продукта	+83,9
Изменение предельной ставки налога и снижение уклонения	+41,2
Прочие факторы	-296,8
Итого изменения	+136,5
База налога на прибыль в 2002 г. (для исчисления налога в федеральный бюджет)	1 682,4
Суммы, исключаемые из прибыли в связи с предоставлением дополнительных льгот	-201,3
База налога на прибыль	1 401,1

Источник: Институт Гайдара.

Как видно из табл. 4, одним из основных факторов, направленных на увеличение налогооблагаемой прибыли (более 300 млрд руб.), является отмена льгот, действовавших до 2002 г. Одновременно с этим изменение порядка расчета амортизации позволило в значительной степени (на величину около 240 млрд руб.) компенсировать увеличение налоговой нагрузки на налогоплательщиков.

В дополнение к перечисленным факторам на прибыль воздействовали макроэкономические факторы (повышение прибыли из-за увеличения валовой добавленной стоимости в реальном выражении, рост номинальной прибыли из-за общего роста цен в целом по экономике, снижение

прибыли из-за действия прочих факторов – из-за увеличения заработной платы, роста затрат на продукцию естественных монополий, увеличения прочих издержек и снижения конкурентоспособности в связи с укреплением реального обменного курса рубля и др.), а также изменение поведения предприятий – результаты оценок показали, что небольшое снижение предельной ставки налога на прибыль привело к росту налогооблагаемой прибыли.

В целом анализ результатов реформы налога на прибыль в 2001–2002 гг. позволил сделать следующие выводы. Во-первых, реформирование налога на прибыль привело к относительному выравниванию налоговых условий для различных предприятий – отмена льгот, которыми могли пользоваться не все налогоплательщики, компенсированная изменениями в правилах расчета амортизации, привела к более равномерному распределению налоговой нагрузки. Общее увеличение налоговой базы при этом было небольшим (по оценкам, оно составляет около 74 млрд руб.¹).

Во-вторых, на величину налогооблагаемой базы оказывали существенное влияние макроэкономические факторы – в первую очередь увеличение добавленной стоимости в экономике (рост валового регионального продукта), которое приводило к увеличению базы налога на прибыль (около 84 млрд руб.)². Наряду с общим повышением экономической активности на основе анализа модели налога на прибыль на более широком интервале времени можно отметить, что в 2002 г. по сравнению с 2001 г. на величину налогооблагаемой прибыли оказывали существенное отрицательное влияние несколько факторов. Средние цены на нефть в 2002 г. мало изменились по сравнению с 2001 г.³, при этом значительное укрепление реального обменного курса рубля вместе с увеличением тарифов естественных монополий сверх инфляции, а также с ростом средней заработной платы привело к сокращению налогооблагаемой прибыли (изменение оценивается значением около 300 млрд руб.).

В-третьих, результаты оценок показывают, что на величину налогооблагаемой базы также оказало влияние снижение предельной ставки налогообложения прибыли организаций, – оцененное снижение предельной ставки на величину около 0,3 п.п. в среднем по России привело к расширению налогооблагаемой базы почти на 40 млрд руб.

1 Оценки на основе данных проекта федерального бюджета на 2002 г.

2 Там же.

3 В 2001 г. средние цены на нефть Brent составили 24,4 долл. за баррель, в 2002 г. – 25,0 долл. за баррель.

Влияние изменений налогового законодательства на поступления по налогу на прибыль организаций в 2005–2006 гг.

В пояснительной записке к проекту федерального бюджета на 2005 г. приведена следующая оценка изменения поступлений по налогу на прибыль организаций из-за реформирования налогового законодательства (табл. 5).

Таблица 5

**Изменение поступлений в консолидированный бюджет
Российской Федерации в связи с реформированием налогового
законодательства в 2005 г.**

Изменения в налоговом законодательстве	Изменение поступлений в бюджетную систему РФ	
	млрд руб.*	%ВВП**
Увеличение налоговой ставки с 6 до 9% по доходам, полученным российскими организациями в виде дивидендов от российских организаций	4,0	0,10
Изменение базы из-за увеличения ставок НДС по нефти и газу горючему природному	-14,8	-0,35
Изменение базы из-за увеличения ставок экспортных пошлин на нефть	-9,9	-0,24
Изменение базы из-за снижения ставки ЕСН	21,5	0,51
Итого	0,8	0,02

* Значение взято из пояснительной записки к проекту федерального бюджета на 2005 г.

** Значение получено с помощью расчетов, описанных ниже.

Источник: расчеты Института Гайдара по данным ФНС России, Минфина России, Росстата.

Так как фактические поступления по налогу на прибыль в 2005 г. в федеральный бюджет существенно превысили указанный в пояснительной записке прогнозный уровень поступлений (377,6 млрд руб. по сравнению с 259,0 млрд руб.), для оценки влияния изменения налогового законодательства на поступления по налогу на прибыль организаций указанные в записке значения изменений поступлений умножались на фактические поступления по налогу на прибыль организаций и делились на прогнозное значение данного показателя. В результате были получены изменения поступлений в бюджетную систему РФ по налогу на прибыль организаций из-за изменения налогового законодательства. Как видно из представленных в табл. 5 данных, изменения в налоговом законодательстве оказали разнонаправленное воздействие на изменение поступлений по данному налогу. В совокупности данное воздействие на

поступления по налогу на прибыль организаций было крайне незначительным (0,02% ВВП).

В пояснительной записке к проекту федерального бюджета на 2006 г. приведена следующая оценка изменения поступлений по налогу на прибыль организаций из-за реформирования налогового законодательства.

Таблица 6

**Изменение поступлений в консолидированный бюджет
Российской Федерации в связи с реформированием налогового
законодательства в 2006 г.**

Изменения в налоговом законодательстве	Изменение поступлений в бюджетную систему РФ	
	млрд руб.*	% ВВП**
Увеличение до 50% суммы переносимого убытка	-13,1	-0,24
Ускоренное списание амортизации на вновь вводимые основные средства в размере 10%	-22,0	-0,41
Изменение сроков списания расходов на НИОКР	-0,6	-0,01
Увеличение специфической ставки НДС на газ природный	-1,4	-0,03
Итого	-37,1	-0,69

* Значение взято из пояснительной записки к проекту федерального бюджета на 2006 г.

** Значение получено с помощью расчетов, описанных ниже.

Источник: расчеты по данным ФНС России, Минфина России, Росстата.

Указанные в последнем столбце *табл. 6* значения изменения поступлений в бюджетную систему РФ от налога на прибыль организаций были рассчитаны так же, как и для 2005 г. Как видно из представленных в *табл. 6* данных, совокупное влияние налогового законодательства на поступления по налогу на прибыль организаций составило -0,69% ВВП.

§3.3. Актуальные направления реформирования налога на прибыль на современном этапе

Налоговые стимулы и льготы: общие соображения

Выше, в §2.1, были рассмотрены общие вопросы использования льгот в налоговом законодательстве. Как уже отмечалось, стимулирующий эффект льгот, ради которого они вводятся, далеко не всегда достигается в том объеме, на который рассчитывают принимающие льготы законодатели. Ранее введенные льготы обычно очень трудно отменить. Введение льгот для одной из групп экономических агентов не просто улучшает их положение, но обычно ухудшает относительное положение других, на кого льготы не распространяются или кто их не может использовать. Однако те, чье будущее относительное положение должно ухудшиться в результате введения льгот для других, редко это осознают. Кроме того, лоббирующие группы с особыми интересами обычно обещают абсолютные выгоды для всего населения, нередко завышая их. При отмене льгот потери тех, кто ими ранее пользовался, отчетливо осознаются, в то время как для лиц, не имевших льгот, относительные выгоды так же не вполне ясны, как и относительные потери от введения льгот.

Подробно отмена некоторых важных льгот при принятии главы 25 Налогового кодекса РФ рассмотрена в § 2.1. Также было отмечено, что не все льготы отменены. Из нерациональных, по нашему мнению, льгот следует отметить освобождение от налогообложения трансферта имущества от дочерних компаний материнским и от материнских дочерним, если доля материнской компании в собственности дочерней превышает 50%, льготы для финансового лизинга, порядок формирования резервов по сомнительным долгам. Некоторые из указанных льгот, являясь льготами по своей сути, в законодательстве отнесены к особым видам расходов. В нижеследующих разделах настоящей главы описаны такие виды сохраняющихся льготных режимов и предложены аргументы в пользу их отмены.

Однако проблема заключается не только в ликвидации действующих необоснованных или неэффективных льгот, но и в том, чтобы в будущем нерациональные льготы вводились как можно реже.

Разумеется, как и во многих других странах, в России есть попытки введения новых льгот или восстановления старых. Однако потери для экономики, которые могут возникнуть из-за обусловленного льготами изменения поведения экономических агентов не только в желаемом на-

правления, расширения возможностей уклонения от налогообложения, искажающих эффектов, не получают должной оценки.

Отметим, что не получила распространения практика оценки выгод от введения льгот теми, кто является инициатором их введения. Дискуссия по поводу применения различных стимулов нередко сводится к обсуждению важности проблем, которые с помощью этих стимулов пытаются решить, и потерь в доходах бюджета, возникающих в результате прямого применения этих стимулов.

Изменение процедуры обсуждения предлагаемых льготных режимов не является вопросом налогового законодательства. Механизм принятия решений формируется под влиянием многих факторов и в течение длительного времени. Однако желательно осознавать опасность введения льгот (особенно с учетом сложности их отмены) и тщательнее взвешивать последствия решений, направленных на стимулирование той или иной деятельности посредством налоговых преимуществ.

Общие вопросы, связанные с вычетом расходов из налоговой базы

Вопрос вычета расходов из налоговой базы освещался в данной работе неоднократно. Как уже подчеркивалось при описании истории налога на прибыль в России, первоначально были введены жесткие ограничения на вычет целого ряда расходов из базы налогообложения, но при этом другие, иногда даже не связанные непосредственно с производственной деятельностью, принимались к вычету без наложения условий, необходимых для соответствия налога стандартным критериям. Это было связано с особенностями ситуации в условиях реформ, и хотя некоторые из таких правил можно считать не вполне удачными, но с учетом всех ограничений, в том числе политических и информационных, выбор разработчиков в целом был оправданным.

Часть таких правил постепенно отменялась, но многие сохранялись до принятия в 2001 г. главы 25 Налогового кодекса. Увеличение посленалоговой доходности предприятий, связанное с отменой целого ряда действовавших до принятия главы 25 Налогового кодекса ограничений на вычет расходов, могло способствовать росту инвестиций.

К вычету из налоговой базы принимаются все необходимые для ведения бизнеса расходы. Разумеется, ограничения встречаются, но в тех случаях, когда отсутствие ограничений создает возможности уклонения от налогообложения или налогового планирования. Более того, новая глава Налогового кодекса не устанавливает некоторых применяемых в

мировой практике ограничений и предоставляет предприятиям возможность вычитать некоторые расходы до их фактического осуществления посредством формирования резервов.

Как уже отмечалось выше, выбор ограничений является непростой задачей. Более того, даже лучшее решение для текущего момента может оказаться неэффективным некоторое время спустя. Рассмотрим отдельные особо важные, с нашей точки зрения, проблемы, связанные с расходами.

Расходы на НИОКР

С принятием главы 25 Налогового кодекса РФ была расширена возможность вычета расходов на НИОКР из базы налогообложения (см. ст. 262 Налогового кодекса РФ). Как результативные, так и безрезультатные расходы капитализировались на три года, но безрезультатные подлежали «включению в состав прочих расходов равномерно в течение трех лет в размере, не превышающем 70% фактически осуществленных расходов». В этом случае могла сложиться тенденция оформлять их в документах как результативные. В соответствии с Федеральным законом от 6 июня 2005 г. № 58-ФЗ было установлено право отнесения расходов на результативные НИОКР в течение двух лет при условии использования указанных исследований и разработок в производстве и (или) при реализации товаров (при выполнении работ, оказании услуг) с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором завершены такие исследования (отдельные этапы исследований). Расходы на НИОКР, не давшие положительного результата, учитывались в полном размере в течение трех лет с 1-го числа месяца, следующего за месяцем окончания работ. При этом расходы на НИОКР, осуществленные налогоплательщиками, зарегистрированными и работающими на территориях особых экономических зон, признаются в том периоде, в котором были осуществлены.

Позднее Федеральным законом от 27 июля 2006 г. № 144-ФЗ было разрешено включение расходов на НИОКР в состав прочих расходов равномерно в течение 1 года в размере фактически осуществленных расходов – как для результативных, так и для не давших положительного результата НИОКР.

С 2009 г. расходы на НИОКР, соответствующие перечню, установленному правительством РФ, учитываются с коэффициентом 1,5.

Принятие одинакового порядка вычета результативных и безрезультатных расходов на НИОКР можно считать улучшением с точки зрения упрощения администрирования, поскольку различить эти категории в случае проверки налоговыми органами невозможно. Кроме того, поскольку НИОКР всегда связаны с риском, ограничение на принятие убытка от без-

результатных НИОКР приводило к дестимулирующему эффекту. Во многих странах для расходов на НИОКР предоставляются налоговые льготы. Однако при обсуждении введения такой меры для России следует особо тщательно оценивать ее по критерию выгод и издержек в силу распространенной склонности к уклонению от налогообложения и возможного увеличения издержек, связанных с исполнением законодательства, для налогоплательщика и издержек администрирования для налоговых органов.

Расходы на ремонт и техническое обслуживание основных средств

Расходы на ремонт и техническое обслуживание основных средств с введением в действие главы 25 НК РФ изначально предполагалось принимать к вычету в текущем периоде на значительно более мягких условиях, чем ранее (см. ст. 260 Налогового кодекса РФ). Отметим, что в конечном счете исходная формулировка была изменена, и изменения применены с даты вступления в силу всей главы 25 НК РФ.

Так, в первоначально принятой редакции организациям ряда отраслей расходы на ремонт основных средств разрешалось принимать к вычету в размере фактических затрат в текущем периоде в составе прочих расходов. Для остальных налогоплательщиков было установлено ограничение для принятия к вычету расходов на ремонт в текущем периоде размером 10% первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств. Остальная часть расходов включалась в расходы равными долями в течение 5 лет или, если срок полезного использования меньше, в течение срока полезного использования.

В случае достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения на сумму произведенных расходов увеличивалась первоначальная стоимость основных средств (см. ст. 257 НК РФ). Однако в некоторых случаях такие действия трудно отличить от ремонта, что может привести, с одной стороны, к злоупотреблениям и, с другой – к попыткам налоговых органов классифицировать расходы на ремонт как расходы на указанные усовершенствования, а значит, к разногласиям между налогоплательщиками и налоговыми органами.

Следует отметить, что неограниченный вычет расходов на ремонт может создать возможности для злоупотреблений, поэтому их ограничение для всех налогоплательщиков долей от стоимости основных средств могло бы быть оправданным. Однако законодатели выбрали иной путь для выравнивания положения налогоплательщиков разных отраслей и устранения необходимости классифицировать расходы по видам: редакция ст.

260 от 29 июля 2002 г. (Федеральный закон № 57-ФЗ), вступившая в силу с 1 января 2002 г., устанавливает вычет расходов на ремонт основных средств в том периоде, в котором они были осуществлены (с правом создания резервов под предстоящий ремонт в соответствии с положениями ст. 324 НК РФ). Причем это положение распространяется и на арендаторов, если договором аренды не предусмотрено возмещение этих расходов арендодателем, в том числе в случае, когда арендодатель не имеет права уменьшать налоговую базу на такие расходы.

Стоит отметить, что в настоящее время существуют более актуальные вопросы, связанные с возможностями занижения налоговой базы. Расходы на ремонт включают оплату труда и использование материалов и комплектующих. Трудно выявляемое уклонение от налогообложения может осуществляться посредством завышения расходов на оплату труда при ремонте. Однако в налоговом законодательстве не устранен ряд других способов снижения налогообложения труда или включения расходов на труд в налоговую базу. Поэтому введение дополнительных ограничений в настоящее время вряд ли целесообразно. Это не означает, что в перспективе вопрос ограничений расходов на ремонт не станет важным по мере совершенствования других правил налоговой системы.

Расходы на рекламу, страхование, выплату процентов, обучение персонала

В числе других расходов, ограничения на вычет которых были устранены или уменьшены с введением в силу главы 25 НК РФ, следует упомянуть расходы на рекламу, на имущественное страхование, страхование работников, на выплату процентов по заемным средствам, полученным как от банков, так и от других организаций, на обучение персонала. Уменьшение такого рода ограничений способствует росту посленалоговой доходности инвестиций, при корректном определении таких расходов база налогообложения определяется с меньшими искажениями, поэтому смягчение условий принятия расходов (которые были чрезмерно жесткими) можно рассматривать как меру, способствующую увеличению инвестиционной привлекательности российского бизнеса.

В отличие от действовавшего до 2002 г. порядка расходы по уплате процента за использование заемных средств принимаются к вычету независимо от целей, на которые получены кредит или ссуда. Однако в силу того что процентные доходы при определенных обстоятельствах могут облагаться по пониженным ставкам по сравнению со ставкой налога на доход орга-

низаций, а значит, возникают возможности налогового планирования посредством выплаты других доходов под видом процентного, целесообразно регламентировать вычет процента из налогооблагаемой прибыли. Поэтому решение сохранить (модифицировав его) ограничение на размер принимаемых к вычету процентов по кредитам разумно. Но ранее был предусмотрен вычет процентов (по кредитам банков, бюджетным ссудам, а также по облигациям, обращающимся на организованных рынках, с учетом некоторых дополнительных ограничений на характер ссуды) в пределах ставки рефинансирования плюс 3 п.п. для ссуд в рублях и ставки ЛИБОР плюс 3 п.п. по ссудам в иностранной валюте. Однако 3 п.п. при разных значениях ставки рефинансирования составляют разную относительную величину. По мере снижения инфляции такой порядок, по крайней мере для рублевых ссуд, приводит к относительно высокому разрешенному к вычету проценту. В принятой главе Налогового кодекса РФ вычет процента ограничивается величиной ставки рефинансирования, увеличенной на 10% по кредитам, оформленным в рублях, и величиной 15% по кредитам в валюте.

Однако некоторые из этих расходов наряду с рядом других часто используются для налогового планирования или уклонения от налогообложения, поэтому определенные меры, препятствующие этому, могли бы быть целесообразными. Эти проблемы более подробно освещаются в соответствующих разделах настоящей работы.

Начисление амортизации для целей налогообложения

Вопросы начисления амортизации для целей налогообложения решаются различным образом в разных странах. Как уже отмечалось выше, оценка экономической амортизации актива сопряжена с запретительно высокими издержками, поэтому устанавливаются общие правила, которые действуют для всех налогоплательщиков. Обычно они включают метод начисления амортизации (возможно, несколько методов для разных классов активов), более или менее подробную классификацию и нормы амортизации или срок полезного использования, применяемые для целей налогообложения. При заданном методе нормы и срок полезного использования связаны функциональной зависимостью.

Важным элементом налоговой системы, влияющим на инвестиционные решения, является порядок начисления амортизации для налоговых целей¹. В этом отношении также произошли существенные изменения.

¹ См. *Gordon R.K. Depreciation, Amortization and Depletion. // Tax Law Design and Drafting* (ed. by Thuronyi V.). IMF, 1998. P.682–714.

Действовавший до вступления в силу главы 25 Налогового кодекса РФ порядок основывался на линейном методе списания амортизации и предполагал использование устаревших норм амортизации. Вдобавок классификация активов являлась чрезвычайно громоздкой.

В числе предложений, внесенных в Государственную Думу, было предложение о начислении амортизации для целей налогообложения по методу убывающего остатка в составе укрупненных групп. В частности, один из вариантов такого порядка (с нашей точки зрения, не вполне последовательный) предлагало Министерство финансов РФ, а другой был подготовлен Институтом Гайдара и внесен в Государственную Думу в виде поправок сначала к редакции Минфина, а затем к принятой в первом чтении редакции главы 25 Налогового кодекса РФ. Такой порядок дает предприятиям возможность в первые месяцы и годы эксплуатации амортизируемого имущества относить на расходы значительную часть его стоимости. Существенный плюс такой системы заключается еще и в том, что если доход, порождаемый активом, уменьшается с ростом срока его использования, то амортизация по методу убывающего остатка в большей степени отражает экономическую амортизацию актива по сравнению с линейным методом. Вместо сильно дифференцированной системы амортизационных норм, действовавшей до 2008 г., предлагалось использование укрупненных амортизационных групп. Всего предполагалось вести учет по 7 таким группам. В сочетании с методом убывающего остатка это значительно упрощало бы учет амортизации и проверку правильности начисления. Следует отметить, что предлагаемый Министерством финансов вариант можно было сделать еще более простым и прозрачным. В частности, можно было при реализации основных средств уменьшать стоимость амортизационной группы не на определяемую расчетным путем остаточную стоимость, а на величину выручки от реализации актива. Это давало бы возможность совсем отказаться от расчета остаточной стоимости и предельно упростить учет амортизируемого имущества (вариант, аналогичный принятому в ряде стран, в частности, в Канаде). Основным возражением против такого порядка налогообложения реализации амортизируемого имущества было то, что в ситуации, когда определение рыночной стоимости бывшего в употреблении актива является проблемой (это связано с переходным характером российской экономики), такой порядок может создать некоторые возможности для уклонения от налогообложения. Однако в случае продажи актива налогоплательщику, амортизирующему этот актив по общим правилам, остаточная стоимость амортизационной группы увеличивается

у одного налогоплательщика и уменьшается у другого на одинаковую сумму, а других налоговых последствий не возникает. Если ставки налогообложения контрагентов одинаковы, то уменьшение налоговых обязательств одного из них будет в точности равно увеличению налоговых обязательств другого. Различные ставки при одинаковых правилах амортизации могут приводить к разным по абсолютной величине изменениям налоговых обязательств налогоплательщиков, но изменение совокупных налоговых обязательств будет положительным или отрицательным в зависимости от того, продавец или покупатель облагается по более высокой ставке. Однако намеренное использование данного обстоятельства для уклонения от налогообложения маловероятно, и в среднем существенных потерь бюджета при сделках налогоплательщиков с общим режимом налогообложения не должно возникнуть. Более опасной с точки зрения уклонения может быть продажа налогоплательщикам, не имеющим права вычета амортизации из базы налогообложения (например, физическим лицам). Тогда применение заниженной цены актива позволит продавцу амортизировать разность между рыночной ценой и ценой контракта. Такая форма продажи может, например, использоваться для вознаграждения работника в натуральной форме. Можно предположить и применение аналогичных схем при сделках с налогоплательщиками, использующими специальные режимы. Но спектр сделок с такими налогоплательщиками, уменьшающих налоговые обязательства, широк, многие виды сделок позволяют получить большую налоговую экономию с меньшими издержками. Поэтому можно предположить, что в совокупности использование реализации основных средств для минимизации налогов не может сильно повлиять на доходы бюджета.

Другим не вполне оправданным усложнением порядка налогообложения можно считать ежемесячное определение начисленной амортизации. Переход к годовому налоговому и отчетному периоду мог бы существенно упростить учет и позволил бы и амортизацию осуществлять на ежегодной основе. Однако выгоды от такого упрощения были найдены незначительными, и было принято решение осуществлять начисление амортизации каждый отчетный период, рассчитывая ее исходя из месячных норм. Это решение объясняется отчасти тем, что было разрешено установление отчетного периода для отдельных предприятий по их выбору продолжительностью в месяц.

Окончательный вариант первой редакции главы 25 предусматривал начисление амортизации по отдельным объектам основных средств. Идеология укрупненных групп не была воспринята Государственной

Думой. Более того, в первом чтении 4 апреля 2001 г. была принята редакция главы 25, в которой требовалось создание укрупненных групп и начисление амортизации исходя из величины суммарного баланса группы, а сам баланс ежемесячно пересчитывался посредством суммирования рассчитываемых по формулам остаточных стоимостей отдельных объектов амортизируемого имущества. Такая попытка совместить две альтернативные идеологии начисления амортизации привела к утрате достоинств каждой из них и к усугублению их недостатков. Поэтому решение о начислении амортизации по отдельным объектам можно рассматривать как улучшение принятой в первом чтении редакции.

Нормы амортизации были пересмотрены в сторону уменьшения, точнее, задавались не собственно нормы, а диапазоны сроков полезного использования. Все активы были классифицированы по группам (не с целью начисления амортизации по группам, а для определения норм налоговой амортизации). В итоговой редакции таких групп десять. Каждая группа формируется для активов со сроком полезного пользования, входящим в некоторый диапазон сроков. Налогоплательщикам было предоставлено право самостоятельного выбора конкретного срока в пределах этого диапазона.

Классификация активов по группам задается Постановлением Правительства Российской Федерации от 1 января 2002 г. № 1 «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы». Определение нормы амортизации осуществляется по формулам, приведенным в Налоговом кодексе РФ, исходя из выбранного налогоплательщиком срока в пределах заданного для группы диапазона.

Применялся принцип учета по линейному методу для зданий, сооружений и передаточных устройств и по комбинированному нелинейному методу (т.е. по методу убывающего остатка до достижения остаточной стоимости в 20% с последующим линейным списанием) остального имущества. Для имущества, приобретенного до вступления главы кодекса в силу, сохранена возможность выбора линейного или нелинейного способа (кроме зданий, сооружений и передаточных устройств).

Указанные меры с учетом снижения норм амортизации должны были увеличить посленалоговую доходность инвестиций и в целом сыграть стимулирующую роль. Однако остается открытым вопрос, насколько установленные сроки полезного использования соответствуют фактическим, поскольку методика их определения не была обнаружена, а значит, и вопрос о возможном искажающем влиянии порядка начисления

амортизации на выбор инвестиций в разные виды активов. Кроме того, сохранившиеся преимущества при амортизации основных средств, являющихся предметом лизинга, могут оказывать искажающее воздействие на решения об источниках финансирования инвестиций.

С 2009 г. вступил в силу новый порядок амортизации¹ в составе укрупненных групп (всего предусмотрено 10 групп, у которых могут формироваться подгруппы) для тех активов, которые амортизируются нелинейным способом. Однако отнесение активов к группам осуществляется в соответствии не с функциональным назначением актива, а со сроками полезного использования, которые устанавливаются правительством РФ. Нормы амортизации для этих групп уже не рассчитываются по формуле налогоплательщиком, а установлены для каждой группы в Налоговом кодексе. Группы существуют, пока существует предприятие или пока суммарный баланс (остаточная стоимость) группы не уменьшится до определенного уровня, который в настоящее время составляет 20 тыс. руб. При этом амортизация начисляется ежемесячно исходя из месячных норм. Впоследствии возможен переход к группировке активов по функциональному признаку, а использование групп с неограниченным сроком существования (кроме величины суммарного баланса) уже не будет вызывать возражений. Поэтому новый порядок можно рассматривать как шаг в направлении упрощения порядка начисления амортизации. Однако сохранение месячного срока для начисления амортизации, исключение остаточной стоимости отдельного актива при его реализации сопряжены с издержками как налогоплательщиков (особенно при исключении актива из группы), так и проверяющих налоговых органов.

Более того, использование амортизационной премии², особенно премии в 30%, предусмотренной для активов 3–7-й амортизационной группы, приближает суммарные налоговые обязательства налогоплательщиков при реализации актива к тому, который был бы в случае вычета цены из суммарного баланса амортизационной группы, поскольку при расчете остаточной стоимости актива не учитывается амортизационная премия.

Рассмотрим случай, когда и продавец, и покупатель облагаются налогом на прибыль по одинаковым ставкам.

Если мы вычитаем цену из суммарного баланса, то у продавца сум-

1 См. Федеральный закон от 26 ноября 2008 г. № 224-ФЗ «О внесении изменений в часть первую, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

2 См. п. 9 ст. 258 НК РФ.

марный баланс амортизационной группы уменьшается на величину P , где P – цена реализации актива, а у покупателя на ту же величину увеличивается суммарный баланс соответствующей группы. Если амортизационная премия отсутствует, то у продавца текущие налоговые обязательства увеличиваются на $(P - S)$, где S – остаточная стоимость актива, рассчитанная по формуле, приведенной в п. 1 ст. 257 НК РФ. При этом суммарный баланс амортизационной группы уменьшается на S . У покупателя в суммарный баланс амортизационной группы включается цена P . То есть бюджет получает выгоду с точки зрения приведенной стоимости за счет того, что величина $(P - S)$ у продавца включается в доход в текущем периоде, а у покупателя подлежит амортизации.

При применении амортизационной премии в баланс группы с момента начала эксплуатации актива включается величина $A(1 - b)$, где A – первоначальная стоимость актива; b – доля первоначальной стоимости актива, относимая на расходы при осуществлении капитальных вложений. Если S – остаточная стоимость к моменту реализации, то доля данного актива в суммарном балансе группы будет составлять $(P - S)(1 - b)$. При реализации актива из цены реализации, включаемой в доход, а также из суммарного баланса будет вычтена величина S , а не та часть первоначальной стоимости, которая числится на балансе. В итоге суммарный баланс группы уменьшится больше, чем на величину, равную первоначальной стоимости за вычетом амортизационной премии и начисленной за все время эксплуатации амортизации. Это может приводить к тому, что суммарный баланс амортизационной группы примет отрицательное значение. Но поскольку в новой редакции ст. 259.2 НК РФ не предусмотрена возможность отрицательного значения баланса группы, в данную статью необходимо внести дополнения.

Однако, как уже говорилось выше, возможное уменьшение налоговых платежей с помощью завышения или занижения цены реализации вряд ли могут составить значительную сумму, а выигрыш от упрощения учета и облегчения налоговых проверок был бы значительным. Применение для целей налогообложения укрупненных пулов с простейшими и единообразными правилами для всех дало бы возможность осуществлять учет амортизации для целей налогообложения таким образом, чтобы затраты на определение налоговой базы и на проверки налоговыми органами были сведены к минимуму. В этом случае даже для крупного предприятия проверка начисления амортизации заняла бы минимальное время, что позволило бы сосредоточить усилия на выявлении случаев уклонения,

наиболее значимых с точки зрения доходов бюджета и наиболее опасных с точки зрения искажающих последствий.

Льгота финансовому лизингу

Российское налоговое законодательство предоставляет существенные налоговые преимущества сторонам договора финансового лизинга по сравнению как с прочими формами финансирования инвестиций, так и с обычной арендой. Такой порядок не является общепринятой в мире практикой, как было показано выше. Более того, во многих странах договор аренды, имеющий признаки финансового лизинга, признается для целей налогообложения договором продажи в рассрочку, что при определенных обстоятельствах может приводить к росту налоговых обязательств по сравнению с договором аренды с теми же суммами платежей между контрагентами. Термин «финансовый лизинг» в законах развитых стран обычно не употребляется. В них просто перечисляются условия, при которых договор, заключенный сторонами как договор аренды, трактуется как продажа в рассрочку в соответствии с его экономическим содержанием. Данное выражение употребляется в литературе, описывающей различные способы финансирования инвестиций и их последствия, а также приемы налогового планирования. Смысл выражения в том, что договор, названный сторонами договором аренды, в действительности не имеет целью временное использование актива, принадлежащего одному лицу, другим лицом за арендную плату, т.е. не является «настоящим лизингом», арендой. Договор финансового лизинга обычно заключается на долгий срок, причем так, что расторжение его по инициативе одной из сторон невозможно без серьезных санкций. То есть он, по сути, означает продажу в рассрочку, но с сохранением права собственности на актив за финансирующей стороной, в случае нарушения условий контракта или банкротства пользователя имущества это позволяет его изъять. При этом риски, связанные с инвестициями, в отличие от обычной аренды принимает на себя арендатор (лизингополучатель).

Сторонники льгот для финансового лизинга аргументируют свою позицию необходимостью стимулирования увеличения инвестиций в основной капитал. Постановления Правительства РФ от 29 июня 1995 г. № 633 «О развитии лизинга в инвестиционной деятельности» и от 20 ноября 1995 г. № 1133 «О внесении дополнений в «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли»

обосновывают внесение в нормативные акты отдельных позиций, связанных с финансовым лизингом, целями «дальнейшего развития и государственной поддержки лизинговой деятельности в Российской Федерации, активизации инвестиционного процесса и технического перевооружения отраслей экономики страны на основе широкого использования операций финансового лизинга»¹. Последним постановлением было введено в «Положение о составе затрат...» понятие финансового лизинга, при этом в себестоимость продукции включены проценты «по полученным заемным средствам, включая кредиты банков и других организаций, используемым субъектами лизинга для осуществления операций финансового лизинга», а также «лизинговые платежи по операциям финансового лизинга». Отметим, что в это время действовали ограничения на вычет процента, в частности, в случае кредитов, направленных на приобретение основных средств, поэтому уже в данном постановлении содержатся некоторые преимущества для финансового лизинга.

Дальнейшее развитие предоставление льгот финансовому лизингу получило с принятием Закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»². Закон определяет лизинг как «вид инвестиционной деятельности по приобретению имущества и передаче его на основании договора лизинга физическим или юридическим лицам за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях, обусловленных договором, с правом выкупа имущества лизингополучателем»³. В законе лизинг подразделяется на финансовый, возвратный и оперативный. Финансовый лизинг предполагает приобретение лизингодателем имущества у определенного продавца⁴ и передает его на усло-

1 См.: Постановление Правительства РФ от 20 ноября 1995 г. № 1133 «О внесении дополнений в «Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», введено в действие с 1 июля 1995 г.

2 В редакции Закона «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О лизинге» от 29 января 2002 г. № 10-ФЗ.

3 См. ст. 2 Закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

4 Не вполне ясен смысл этого условия. Если лизингополучателя интересует получение некоторого имущества с точно определенными характеристиками, рисками и гарантиями, для него не должно иметь значения, кто является продавцом. Правда, целью данного закона является не воспрепятствование присвоению налоговых преимуществ сторонами контракта за счет маскировки продажи в рассрочку под аренду, а, наоборот, предоставление лизингу льгот в отличие от аренды. Возможно, авторы закона нашли целесообразным ввести при этом дополнительное ограничение. Однако если контракт финансового лизинга используется с целью получения налоговых преимуществ, это «ограничение» не является

виях, определенных договором, во временное владение и пользование. «Срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга или превышает его. Предмет лизинга переходит в собственность лизингополучателя по истечении срока действия договора лизинга или до его истечения при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, если иное не предусмотрено договором лизинга».

«Возвратный лизинг – разновидность финансового лизинга, при котором продавец (поставщик) предмета лизинга одновременно выступает и как лизингополучатель». То есть лизингодатель приобретает имущество у будущего лизингополучателя и передает ему же лизинг. Отметим, что возвратный лизинг удобен для получения налоговых преимуществ, особенно если у владельца актива изменились обстоятельства (например, если он обнаружил, что в ближайшие несколько лет его налоговая база будет мала или отрицательна, и использовать право вычета амортизации из налоговой базы ему не удастся). Оперативный лизинг в соответствии со ст. 7 Закона «О финансовой аренде (лизинге)» предполагает самостоятельное приобретение лизингодателем имущества и его передачу во временное владение или пользование за плату на срок, установленный договором. Однако по истечении этого срока «предмет лизинга возвращается лизингодателю, при этом лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга».

Льготы финансовому лизингу были определены ст. 31 «Право участников договора лизинга применять механизм ускоренной амортизации предмета лизинга» Закона о лизинге¹.

Налоговый кодекс РФ, принятый в 2001 г., сохранив эту льготу², ограничивает действие права применять коэффициент не более чем 3, при начислении амортизации для целей налогообложения финансовым (в том числе возвратным) лизингом, не предоставляя этого права ни оперативному лизингу, ни иным формам предоставления имущества в аренду.

Статья 12 «Учет предмета лизинга» Закона «О финансовой аренде (лизинге)» определяет, что «предмет лизинга, переданный лизингополуча-

связывающим – в этом случае наиболее вероятно, что подходящий поставщик будет найден до заключения сделки.

1 См. Закон о финансовой аренде (лизинге) от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ.

2 В связи с тем что для групп с высокой нормой амортизации применение трехкратного ускорения привело бы практически к немедленному списанию, не допускается использование коэффициента для 1–3-й амортизационной группы.

телю по договору финансового лизинга, учитывается на балансе лизингодателя или лизингополучателя по соглашению сторон».

Как и при принятии изложенных выше мер, одним из доводов, приводимых в пользу сохранения льготного порядка для финансового лизинга при обсуждении главы 25, являлась необходимость увеличения инвестиций в основной капитал. Таким образом, этот вопрос имеет отношение к проблеме влияния налогообложения прибыли на инвестиционную активность и на доступность средств для их финансирования.

В Налоговом кодексе РФ сохранены действовавшие до этого налоговые преимущества финансовому лизингу, кроме амортизируемого имущества 1–3-й группы, с тем отличием, что амортизация в отношении лизинговых активов может начисляться нелинейным методом. И это еще больше усиливает возможности налогового планирования при лизинге.

Однако необходимо, во-первых, понять, есть ли какие-либо причины, которые позволяют предположить предпочтительность финансового лизинга по сравнению с другими формами финансирования инвестиций с точки зрения не только сторон лизинговой сделки, но и общества в целом.

Во-вторых, важно понять, следствием каких преимуществ, в том числе налогового характера, является распространенность финансового лизинга в мировой практике финансирования инвестиций, являются ли выгодными участникам сделки эти операции независимо от наличия льгот, а также существуют ли какие-то особенности лизингового договора, позволяющие уменьшить совокупные налоговые обязательства сторон сделки даже в отсутствие специальных льгот для лизинга.

В-третьих, могут ли какие-либо положения отечественного законодательства дискриминировать финансовый лизинг по сравнению с другими видами финансирования и что можно сделать для устранения препятствий, если они есть.

В-четвертых, нет ли таких положений законодательства, которые могут содействовать уклонению от уплаты налогов – легальному или нелегальному.

Финансовый лизинг в качестве инструмента инвестиций, действительно, при определенных обстоятельствах обладает некоторыми преимуществами экономического характера. Если сравнивать финансовый лизинг с кредитованием инвестиций под залог имущества, то издержки финансирования капитала могут быть ниже при применении договора лизинга за счет снижения риска для финансирующей стороны. Так, в случае банкротства лизингополучателя имущество, используемое лизингополучате-

лем по договору лизинга, не включается в конкурсную массу, поэтому для лизингодателя снижаются издержки, связанные с риском банкротства должника. В этом случае сторона, финансирующая инвестиции (в экономическом, а не в юридическом смысле), т.е. лизингодатель, имеет возможность установить плату за предоставление средств более низкую, чем при кредитовании под залог имущества. Но в этом случае основные риски перекладываются на лизингополучателя, пользователя имущества, что существенно отличает финансовый лизинг от обычной аренды. Вообще говоря, финансовый лизинг предполагает, что выбор актива, являющегося предметом лизинга, а также поставщика (производителя) этого актива осуществляется лизингополучателем. Однако возможна ситуация, когда лизинговые компании создаются специально для внедрения какого-либо оборудования, производимого конкретной фирмой. В этом случае лизинговая компания связана с производителем и, следовательно, располагает большей информацией о характеристиках оборудования, чем лицо, которое намеревается его использовать. Обычный договор лизинга не предусматривает возможности расторжения одной из сторон, но нельзя исключить, что данный случай может быть предусмотрен контрактом. Однако это не является типичным для финансового лизинга.

Нетрудно видеть, что указанные преимущества лизинга в первую очередь обеспечивают выгоды участникам лизингового договора, поэтому предоставление дополнительных льгот только на основании этих преимуществ не является оправданным.

Таким образом, поскольку финансовый лизинг создает преимущества прежде всего для сторон сделки, а также способствует снижению суммарных налоговых обязательств сторон, предоставление дополнительных льгот такого рода сделкам может повлечь только неоправданную дискриминацию иных методов финансирования инвестиций. Здесь можно добавить, что применение ускоренной амортизации могло бы быть отчасти экономически оправданным в случае оперативного лизинга. В этом случае возникает проблема *moral hazard* (морального риска, риска безответственности контрагента) в силу ненаблюдаемости действий арендатора и отсутствия у него стимула к бережному обращению с арендованным имуществом. Однако, во-первых, эта ситуация не имеет отношения к финансовому лизингу, а во-вторых, амортизация по нелинейному методу (близкому к методу убывающего остатка), предусмотренная в Налоговом кодексе РФ, и без того предполагает списание значительной части стоимости актива в первые годы.

Среди положений Налогового кодекса РФ, не способствующих инвестированию при некоторых обстоятельствах, еще недавно существовало (а для применяющих упрощенный порядок налогообложения применяется до сих пор) необычное для мировой практики ограничение на перенос убытков на будущее. А именно налоговую базу текущего периода можно было уменьшить на убытки прошлых лет только в пределах 30% прибыли текущего года¹. В настоящее время это ограничение устранено, но перенос убытков разрешен только на будущие периоды, что тоже не обеспечивает симметрии налогового законодательства. Если предприятие не ожидает высокой прибыли в первые годы после осуществления инвестиций или если его деятельность связана с повышенными рисками (получаемые доходы или затраты могут сильно колебаться от периода к периоду), то это ограничение могло быть критичным при принятии решений о новых инвестициях: может оказаться, что ни амортизацию актива, ни процент, если источником финансирования являются заемные средства, невозможно принять к уменьшению налоговых обязательств в ближайшие годы, более того, эти вычеты могут вообще остаться неиспользованными². Такая асимметрия налогообложения доходов приводит к уменьшению предельной эффективной налоговой ставки и тем самым дестимулирует инвестиции, связанные с повышенными рисками, или инвестиции предприятий с невысокой доходностью. Применение финансового лизинга (с учетом актива у лизингодателя) позволяет не только снизить предельную эффективную налоговую ставку, но и получить (сторонам сделки) дополнительные выгоды. Однако в этом случае лизинг получает преимущества по сравнению с другими видами финансирования инвестиций. Льготы

1 Обычно если перенос убытков на будущее ограничивается, то, за исключением случая слияния компаний, только по срокам, в течение которых можно принимать его к вычету из налоговой базы, причем причиной такого ограничения является не желание каким-либо образом увеличить доходы бюджета, а соображения простоты администрирования. Причем максимальные сроки переноса убытков на будущее обычно достаточно велики. Ограничения при слиянии компаний вводятся для предотвращения практики так называемой «торговли убытками».

2 Отметим, что в случае упрощенной системы налогообложения такое правило может быть особенно жестким, поскольку фактический вычет расходов не просто откладывается, может оказаться, что даже по истечении десятилетнего срока вычет не будет использован в номинальном выражении. Кроме того, особый порядок взимания минимального налога, который в последующие годы не принимается к зачету в счет налоговых обязательств, а вычитается из налоговой базы (т.е. в лучшем случае возмещается 15% уплаченного минимального налога), причем не должен вместе с убытками прошлых лет уменьшать текущую базу более чем на 30%, приводит к еще большей асимметрии налогообложения.

могли бы быть оправданы тем, что вводятся для компенсации некоторых издержек, связанных с налогообложением, возникающих именно при таких сделках в отличие от других. Однако в российском налоговом законодательстве нет таких положений, которые дискриминировали бы именно лизинг. Таким образом, с этой точки зрения льгота не создает выгод для экономики.

Введение льготы отчасти могло бы быть объяснено практикой периода приватизации государственных активов, когда одной из форм приватизации была аренда с правом последующего выкупа. Но даже если в тот период предоставление такого рода льготы могло быть оправданным, в настоящее время этой причиной уже не может быть объяснено сохранение льготы.

Что касается возможности выбора участниками договора стороны, которая учитывает лизинговое имущество, то это положение также приводит к выгодам сторон, но при некоторых условиях может наносить ущерб обществу в целом. Например, при наличии льгот по налогу на прибыль организаций или специальных режимов для малых предприятий, в случае когда лизинговая компания является малым предприятием (критерии признания предприятия малым, действующие в настоящее время, это во многих случаях позволяют), может быть выгодно право вычета амортизации использовать лизингополучателю. Однако отметим, что выгоды от такой формы налогового планирования существенно снижаются в силу того, что при учете лизингового имущества у лизингополучателя к вычету принимаются лизинговые платежи только в части, превышающей начисленную амортизацию. Поскольку амортизация начисляется нелинейным способом, это означает, что в первые годы будет вычитаться только амортизация, а затем – только лизинговые платежи. Кроме того, до 2006 г. вычет расходов на приобретение лизингового имущества в случае учета его у лизингополучателя разрешался только после перехода права собственности. С 1 января 2006 г. лизингополучатель может уменьшать базу налога на эти расходы, но в сумме, пропорциональной сумме лизинговых платежей (см. подп. 10 п. 1 ст. 264 и п. 8.1 ст. 272 НК РФ). Такой контракт может быть выгодным в том случае, когда лизингодатель имеет льготы или облагается по ставкам ниже, чем лизингополучатель, или – в некоторых случаях – если это иностранная компания. Если же лизингополучатель, как в описанных далее примерах, не имеет налогооблагаемого дохода, не является плательщиком налога на доход или имеет существенные льготы, вычетами может пользоваться лизингодатель.

Также данную возможность выбора можно использовать с большой выгодой при международных лизинговых сделках. Однако такая возможность в отсутствие требования публичного уведомления о наличии лизингового имущества¹, кроме увеличения возможностей налогового планирования, увеличивает асимметрию информации на финансовых рынках: если нельзя определить, какая часть имущества компании на ее балансе находится в ее собственности, риски прочих (не лизингодателей) инвесторов возрастают.

Таким образом, выгоды от данной льготы для общества в целом (не для участников сделки) если и существуют, то незначительны, а издержки заметны и выражаются не только в уменьшении доходов бюджета, но и в искажении решений об инвестициях и их финансировании. Целесообразно, с нашей точки зрения, рассмотреть вопрос об отмене данной льготы.

Формирование резервов по сомнительным долгам с уменьшением налоговой базы

Формирование резервов по сомнительным долгам в действующем в настоящее время виде было введено в российском налоговом законодательстве с принятием главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса РФ. Действовавший до принятия главы 25 порядок налогообложения прибыли допускал выбор налогоплательщиком способа учета для целей налогообложения – по методу начисления или по кассовому, хотя для целей бухгалтерского учета метод начисления был обязательным уже с 1996 г. Принятие обязательного налогового учета по методу начисления вызывало решительное неприятие многих налогоплательщиков и объединений предпринимателей. В подготовленном Министерством финансов и внесенном правительством РФ варианте все же было включено требование обязательного учета для целей налогообложения по методу начисления всеми крупными и средними предприятиями. Точнее, выбор учета по кассовому методу возможен для предприятий, выручка от реализации которых составляет не более 1 млн руб. в квартал² (см. ст. 273 НК РФ). Кроме

1 Такое требование существует в Испании. Большинство стран жестко регламентируют, у какой стороны имущество на балансе, если сделка имеет признаки финансового лизинга. Отметим, что это относится к бухгалтерскому учету, но налогообложение в таких случаях, как правило, соответствует этим же требованиям.

2 См. п. 1 ст. 273 НК РФ «Порядок определения доходов и расходов при кассовом методе»: «Организации (за исключением банков) имеют право на определение даты получения дохода (осуществления расхода) по кассовому методу, если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций без учета налога на добавленную стоимость не превысила одного миллиона рублей за каждый квартал».

того, учет доходов по кассовому методу ведут предприятия, использующие упрощенную систему налогообложения¹ и систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)². Остальные предприятия обязаны применять метод начисления при определении доходов и расходов. Однако введение обязательного метода начисления для налоговых целей сопровождалось разрешением предприятиям формировать резервы по сомнительным долгам для целей налогообложения.

Для целей бухгалтерского учета резервы по сомнительным долгам формировались и ранее, и порядок их формирования иной: «Величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния (платежеспособности) должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично»³. Такие расходы в бухгалтерском учете относятся к операционным⁴. Резерв создается только в отношении сомнительных долгов организаций и граждан за продукцию, товары, работы и услуги.

Практика формирования резервов по сомнительным долгам не является исключительной особенностью России: в ряде иных стран применяются или применялись резервы по сомнительным и/или безнадежным долгам, а также иные меры, позволяющие снизить налоговые обязательства для предприятий, имеющих большую сомнительную задолженность. Особенность российского порядка заключается не в самом факте разрешения резервов по сомнительным долгам, а в способе их формирования.

1 См. пп.1 и 2 ст. 346.17 НК РФ «Порядок признания доходов и расходов»: «1. В целях настоящей главы (главы 26.2) датой получения доходов признается день поступления денежных средств на счета в банках и (или) в кассу, получения иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав, а также погашения задолженности (оплаты) налогоплательщику иным способом (кассовый метод). 2. Расходами налогоплательщика признаются затраты после их фактической оплаты. В целях настоящей главы оплатой товаров (работ, услуг) и (или) имущественных прав признается прекращение обязательства налогоплательщика – приобретателя товаров (работ, услуг) и (или) имущественных прав перед продавцом, которое непосредственно связано с поставкой этих товаров (выполнением работ, оказанием услуг) и (или) передачей имущественных прав».

2 См. пп. 6 и 7 ст. 346.5 НК РФ «Порядок определения и признания доходов и расходов»: «6. Для целей настоящей главы признается прекращение обязательства налогоплательщика – приобретателя товаров (работ, услуг) и (или) имущественных прав перед продавцом, которое непосредственно связано с поставкой этих товаров (выполнением работ, оказанием услуг) и (или) передачей имущественных прав (кассовый метод). 7. Расходами налогоплательщика признаются затраты после их фактической оплаты».

3 См. п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н.

4 См. п. 11 ПБУ 10/99.

Дебиторская задолженность может возникать в различных случаях. Она может быть результатом займов, выданных налогоплательщиком, или результатом возникновения у налогоплательщика дохода, но с последующей оплатой. Первый случай для нефинансовых институтов является не столь распространенным, как второй. Нас будет больше интересовать второй случай, причем главным образом связанный с возникновением задолженности в результате реализации.

Если налоговый учет ведется по кассовому методу, то для целей налогообложения признание дохода от реализации происходит, когда покупатель производит оплату, т.е. когда задолженность погашается. Если задолженность не погашена и утрачивается реальная возможность ее взыскать, долг становится безнадежным, и определяется убыток по сделке, который уменьшает налоговые обязательства. Могут быть различные особенности при конкретных случаях безнадежного долга, и они могут быть учтены налоговой системой, но формирование резервов в таких случаях не предусматривается, поскольку результат реализации не включается в доход для целей налогообложения.

Иная картина возникает при применении налогоплательщиком метода начисления. При отгрузке продукции возникает прибыль от сделки, т.е. право налогоплательщика на получение оплаты за реализованную продукцию за вычетом понесенных издержек. Если для целей налогообложения применяется метод начисления, эта прибыль (доход¹) включается в налоговую базу в момент возникновения прав на нее, даже если оплата предусмотрена и произведена позднее. Однако оценка права на доход (прибыль) исходя из полной суммы выручки, причитающейся к получению, может оказаться неточной, поскольку позднее может быть выявлено, что дебиторская задолженность (или ее часть) не может быть взыскана или что вероятность ее взыскания меньше единицы. В таком случае цена долга становится меньше номинала долга, и определенная по методу начисления прибыль не отражает фактической прибыли (дохода). Кроме того, если можно с определенностью утверждать, что долг не может быть взыскан, сумма неполученного долга становится убытком налогоплатель-

1 В российском налоговом законодательстве слово «доход» может применяться и к выручке (обычно во множественном числе – доходы), и к чистому доходу за вычетом издержек. Во многих зарубежных налоговых законодательствах под доходом (income) имеется в виду чистый доход, т.е. чистый результат сделки. Мы будем по возможности называть чистый доход (за вычетом издержек) прибылью, как он назван в Налоговом кодексе, во избежание неоднозначности толкования. В тех случаях, когда речь идет о реализации, валовой доход (до вычета издержек) будем называть выручкой.

щика. Теоретически корректным способом учета было бы определение налоговой базы исходя из фактической стоимости задолженности. Но при этом возникают издержки, связанные с оценкой этой стоимости и контролем правильности определения стоимости.

Просроченная задолженность может рассматриваться как сомнительная или безнадежная. В международной практике под безнадежной понимают такую задолженность, которую нет шансов взыскать, а сомнительной считается та, шансы на взыскание которой неопределенны¹. По существу, при определении порядка налогообложения речь идет о правилах вычета из налоговой базы тех сумм задолженности, которые невозможно взыскать, т.е. безнадежных. Однако вопрос заключается в том, когда должен осуществляться такой вычет. Порядок учета безнадежной задолженности для целей налогообложения различается в разных странах. Выделяют два подхода: метод списания и метод создания резервов. По первому методу неполученная задолженность списывается только в тех случаях, когда она может быть определена как обесценившаяся. Метод резервов позволяет налогоплательщику принимать к вычету часть задолженности, когда она становится сомнительной и до того, как она полностью списывается в финансовом учете². При этом речь идет о задолженности, которая ранее была учтена при определении налогооблагаемого дохода. Более детально международный опыт рассматривается в § 2.7 «Налогообложение сомнительной и безнадежной задолженности».

Применение резервов по сомнительным долгам в России имеет ряд особенностей. Главная из них состоит в том, что применение резервов при определенных обстоятельствах позволяет использующим метод начисления снизить приведенную стоимость налоговых обязательств по конкретной сделке с отсроченным платежом гораздо в большей мере, чем если бы данное предприятие применяло кассовый метод учета³. Причина такого эффекта заключается в том, что при кассовом методе учета в базу налогообложения включается прибыль по сделке, т.е. разность между выручкой и затратами, причем в момент реализации (получения выручки). При формировании резервов сначала в базу включается прибыль, но затем (причем, возможно, в том же или следующем отчетном периоде) из

1 См.: IMF Legal Department. 2004. Tax Law Note: How Should the Doubtful Debt Reserve Deduction be Computed?, http://www.imf.org/external/np/leg/tlaw/2004/notes/eng/debt.htm#P32_2426

2 См.: Tax Law Design and Grafting, ed. V. Thuronyi. IMF, 1998. P. 629–631.

3 Под кассовым методом учета в данном изложении понимается применяемый в налоговом законодательстве РФ метод учета.

базы вычитается сначала половина выручки (через 45 дней), а затем вся выручка, если она не была получена. С этого момента налогоплательщику до момента погашения задолженности фактически предоставляется беспроцентный кредит в размере 20% величины затрат по сделке, причем независимо от того, были ли они полностью оплачены. Ниже будут рассмотрены числовые примеры, позволяющие наглядно представить этот эффект.

В России при обсуждении принятия обязательного метода начисления приводились дополнительно следующие доводы. Задолженность может возникать в тех случаях, когда дебитором является государство. В 1990-е годы это был довольно распространенный случай, причем немалое число предприятий зависело от государственного заказа. Такие вопросы резонно решать помимо налогового законодательства, и предоставление налоговых льгот вместо своевременной оплаты продукции можно считать порочной практикой. Второй случай, который выглядит более серьезным доводом в пользу отсрочки уплаты налога при наличии задолженности (в любой форме, в том числе и в виде резервов), возникает при наличии производства с непрерывным циклом. Само такое предприятие и его контрагенты могут столкнуться с задолженностью, если в данной сфере деятельности возникло временное (по оценкам экспертов) ухудшение конъюнктуры. Закрыть предприятие или уменьшить объем выпуска невозможно без значительных потерь. Если в будущем ожидается возобновление спроса, то это и нецелесообразно. Фактически продолжение производства в таком случае является инвестицией, связанной с риском. Однако риски присущи предпринимательству в разных сферах, они различны в разных областях деятельности, и вопрос регулируется рынком, поскольку в отраслях с повышенными рисками устанавливается большая доходность капитала, и цена продукции учитывает эти повышенные издержки. Кроме того, если вероятность улучшения конъюнктуры в будущем достаточно высока, то предприятие может получить заемные средства в частном секторе. Возможно, в тех случаях, когда такая временно проблемная отрасль признана имеющей особое значение для государства, какие-то формы ее стимулирования необходимы, но это не обязательно резервы по сомнительным долгам.

Всякая задолженность, не обеспеченная залогом, поручительством, банковской гарантией, признается сомнительной, если она не погашена в сроки, установленные договором¹. При этом для сомнительной задол-

1 См. п. 1 ст. 266 НК РФ «Расходы на формирование резервов по сомнительным долгам».

женности сроком возникновения свыше 90 дней в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности, а для задолженности сроком возникновения от 45 до 90 дней (включительно) в сумму резерва включается 50% суммы выявленной на основании инвентаризации задолженности¹. Действует дополнительное ограничение: сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% выручки отчетного (налогового) периода². Однако если рассматривать такое ограничение как вероятность, что задолженность по оплате продукции станет безнадежной (т.е. такой, которую невозможно взыскать), то надо признать его весьма мягким для большинства видов деятельности. Большинство предприятий имеют возможность реализовывать продукцию с последующей оплатой только надежным контрагентам. Если покупатель вызывает сомнения, можно потребовать предварительную оплату поставки. Разумеется, возможны потери и из-за отсрочки платежа, но в большинстве случаев в договоре можно предусмотреть пеню за несвоевременную оплату, что делает приведенную стоимость выручки в случае запоздалой оплаты не меньшей, чем при оплате в срок.

Рассмотрим на примере, какими будут налоговые последствия задержки оплаты реализации продукции для ее поставщика на длительный срок при кассовом методе и при методе начисления. Здесь необходима оговорка. Эти последствия будут различными в зависимости от того, в каком квартале года происходила реализация и в каком квартале установлен срок платежа (для разных кварталов различен порядок определения ежемесячных авансовых платежей, кроме того, разные кварталы имеют различную продолжительность), от того, на какой день квартала приходятся даты отгрузки и оплаты по договору (если оплата установлена на конец квартала, то 45 дней истекнут в следующем квартале, а если оплата должна быть осуществлена в первый день III или IV квартала, то в этом же квартале срок возникновения сомнительной задолженности превысит 90 дней и ее можно будет включить в резерв), а также от того, какова доля прибыли в стоимости реализованной продукции. И наконец, последствия зависят от срока погашения или признания задолженности безнадежной и от нормы дисконтирования для данного предприятия.

Поэтому рассмотрим примеры с конкретными значениями указанных характеристик. Общая идея примеров изложена в начале этого раздела.

1 См. п. 4 ст. 266 НК РФ «Расходы на формирование резервов по сомнительным долгам».

2 См. там же.

Кроме того, при рассмотрении примеров не будем учитывать влияние налога на добавленную стоимость. Результат с учетом НДС может зависеть от многих обстоятельств, а некоторые вопросы, связанные с НДС, являются спорными. Поэтому ниже проанализируем отдельно возможные дополнительные эффекты, связанные с НДС.

Прежде всего рассмотрим предельный и маловероятный случай, когда срок погашения и дата отгрузки совпадают, при этом они приходится на первый день квартала продолжительностью 92 дня (это III или IV квартал). Поскольку сроки оплаты и влияние на порядок определения авансовых платежей для этих кварталов различны, рассмотрим случай III квартала. Нам нужно дополнительно предположить, какую долю в цене составляет налогооблагаемая прибыль (допустим, что 25%), а также решить, какую норму дисконтирования выбрать (условно предположим, что 15%¹; с учетом рисков, налогообложения дивидендов и ограничений на вычет из налоговой базы некоторых расходов это соотношение вполне вероятно). Пусть фактическая оплата (аналогичный расчет можно сделать для случая списания безнадежной задолженности) наступает через 3 года. Допустим также, что пени, штрафы или проценты за просрочку платежа не предусмотрены².

Если предприятие ведет учет по кассовому методу, то через 3 года 25% выручки (по сделанному выше предположению прибыль равна 25% выручки) будет включено в налоговую базу, поскольку, по существу, расходы на реализуемую продукцию можно вычесть из налоговой базы по

1 Можно обсуждать вопрос о реалистичности норм прибыли и дисконтирования; они, разумеется, влияют на величину рассматриваемых эффектов. Однако данный пример приведен для наглядности, поскольку у разных предприятий и по разным сделкам эти характеристики различаются, кроме того, расчеты в общем виде слишком сложны и не являются необходимыми для выявления проблемы.

2 См. п. 3 ст. 266 НК РФ «Расходы на формирование резервов по сомнительным долгам»: «Налогоплательщик вправе создавать резервы по сомнительным долгам в порядке, предусмотренном настоящей статьей. Суммы отчислений в эти резервы включаются в состав внереализационных расходов на последний день отчетного (налогового) периода. Настоящее положение не применяется в отношении расходов по формированию резервов по долгам, образовавшимся в связи с невыплатой процентов, за исключением банков». Отметим, что основную сумму задолженности по российскому законодательству можно включать в резерв даже тогда, когда на нее начисляются проценты, хотя с точки зрения приведенной стоимости при размере процента, соответствующем норме дисконтирования, приведенная стоимость убытка в момент списания признанной безнадежной задолженности равна основной сумме в момент ее возникновения, поэтому при начислении процента резервы не обоснованы, если их задача – корректно отразить ожидаемую стоимость будущих доходов с учетом вероятности погашения. Однако резервы в России вообще не соответствуют этой задаче.

факту реализации¹. С учетом того что месячные авансовые платежи IV и I кварталов определяются исходя из результатов III квартала², данная реализация повлияет на платежи по итогам III квартала 3-го года с момента отгрузки и увеличит ежемесячные авансовые платежи IV квартала 3-го года и I квартала 4-го года с года отгрузки. По окончании соответствующих кварталов производится оплата по фактическому результату с учетом фактических результатов квартала³. С учетом всех этих обстоятельств (

1 См. подп. 1 п. 3 ст. 315 НК РФ: «общая сумма расходов уменьшается на суммы остатков незавершенного производства, остатков продукции на складе и продукции отгруженной, но не реализованной на конец отчетного (налогового) периода, определяемых в соответствии со статьей 319 настоящего кодекса».

2 См. п. 2 ст. 286 НК РФ «Порядок исчисления налога и авансовых платежей»: «Сумма ежемесячного авансового платежа, подлежащего уплате в первом квартале текущего налогового периода, принимается равной сумме ежемесячного авансового платежа, подлежащего уплате налогоплательщиком в последнем квартале предыдущего налогового периода. Сумма ежемесячного авансового платежа, подлежащего уплате во втором квартале текущего налогового периода, принимается равной одной трети суммы авансового платежа, исчисленного за первый отчетный период текущего года.

Сумма ежемесячного авансового платежа, подлежащего уплате в третьем квартале текущего налогового периода, принимается равной одной трети разницы между суммой авансового платежа, рассчитанной по итогам полугодия, и суммой авансового платежа, рассчитанной по итогам первого квартала.

Сумма ежемесячного авансового платежа, подлежащего уплате в четвертом квартале текущего налогового периода, принимается равной одной трети разницы между суммой авансового платежа, рассчитанной по итогам девяти месяцев, и суммой авансового платежа, рассчитанной по итогам полугодия.

Если рассчитанная таким образом сумма ежемесячного авансового платежа отрицательна или равна нулю, указанные платежи в соответствующем квартале не осуществляются».

3 См. п. 1 ст. 287 НК РФ «Сроки и порядок уплаты налога и налога в виде авансовых платежей»:

«1. Налог, подлежащий уплате по истечении налогового периода, уплачивается не позднее срока, установленного для подачи налоговых деклараций за соответствующий налоговый период статьей 289 настоящего кодекса.

Авансовые платежи по итогам отчетного периода уплачиваются не позднее срока, установленного для подачи налоговых деклараций за соответствующий отчетный период.

Ежемесячные авансовые платежи, подлежащие уплате в течение отчетного периода, уплачиваются в срок не позднее 28-го числа каждого месяца этого отчетного периода.

Налогоплательщики, исчисляющие ежемесячные авансовые платежи по фактически полученной прибыли, уплачивают авансовые платежи не позднее 28-го числа месяца, следующего за месяцем, по итогам которого производится исчисление налога.

По итогам отчетного (налогового) периода суммы ежемесячных авансовых платежей, уплаченных в течение отчетного (налогового) периода, засчитываются при уплате авансовых платежей по итогам отчетного периода. Авансовые платежи по итогам отчетного периода засчитываются в счет уплаты налога по итогам налогового периода».

См. также пп. 3 и 4 ст. 289 НК РФ «Налоговая декларация»:

том числе и отклонений ежемесячных авансовых платежей) приведенная к моменту отгрузки стоимость дополнительных налогов, которые будут уплачены с 1 руб. прибыли, составляет 13,4% суммы прибыли.

Если же предприятие ведет учет по методу начисления, то оно в том квартале, в котором была произведена отгрузка, включит сумму прибыли в налоговую базу и одновременно получит при описанных обстоятельствах право вычесть из налоговой базы сумму начисленной выручки от реализации, поскольку фактически по правилам налогового учета (глава 25) расходы уменьшают налоговую базу только тогда, когда произведена реализация. До этого они увеличивают стоимость незавершенного производства или запасов готовой продукции, так как расходы, вычитаемые из налоговой базы, уменьшаются на суммы остатков незавершенного производства, остатков продукции на складе и продукции отгруженной, но не реализованной на конец отчетного (налогового) периода¹. То есть оно включит в налоговую базу 1/4 выручки, а вычтет из нее выручку полностью. Вместо уплаты налога от прибыли оно уменьшит свои налоговые обязательства, возникшие в результате других хозяйственных операций, на трехкратную сумму прибыли, умноженную на ставку налога. Через 3 года, когда будет погашен долг, вся сумма выручки (четырекратная прибыль от данной операции) будет включена в налоговую базу, при этом увеличатся ежемесячные авансовые платежи двух последующих кварталов. Поскольку реализация и формирование резерва приведут к уменьшению налоговых платежей за текущий квартал, которые должны быть уплачены через 4 месяца после реализации, и, кроме того, к уменьшению авансовых платежей (фактически к отсрочке уплаты соответствующих сумм на год), приведенная к моменту отгрузки стоимость снижения налоговых платежей составит 61,1% прибыли от реализации. Включение через 3 года полной выручки в доход (т.е. четырехкратной прибыли в нашем примере) увеличит приведенную к тому же моменту стоимость уплачиваемых налогов на 53,6%. То есть 7,54% прибыли предприятие в

¹ «3. Налогоплательщики (налоговые агенты) представляют налоговые декларации (налоговые расчеты) не позднее 28 дней со дня окончания соответствующего отчетного периода. Налогоплательщики, исчисляющие суммы ежемесячных авансовых платежей по фактически полученной прибыли, представляют налоговые декларации в сроки, установленные для уплаты авансовых платежей.

4. Налоговые декларации (налоговые расчеты) по итогам налогового периода представляются налогоплательщиками (налоговыми агентами) не позднее 28 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом».

1 См. подп. 1 п. 3 ст. 315 НК РФ.

этом случае экономит с точки зрения приведенной стоимости на уплате налогов. Это значит, что в данном случае государство фактически дает беспроцентную ссуду в размере четырехкратной суммы налога, причем субсидия в виде бесплатного процента превышает сами налоговые обязательства с точки зрения приведенной стоимости. При этом по сравнению с кассовым методом предприятие получает выгоду 20,1% номинальной прибыли. Разумеется, здесь надо принимать во внимание, что отсрочка платежа сама по себе не выгодна предприятию (кроме случаев умышленного сговора, когда заранее известно, что оплата будет задержана и условия контракта фактически предусматривают уплату процентов, например, в виде несколько завышенной цены). Однако государство в этом случае настолько щедро софинансирует отсрочку, что сокращаются стимулы добиваться своевременного выполнения условий контракта. Кроме того, поскольку момент признания задолженности сомнительной для непогашенной задолженности есть срок платежа по договору, возникает стимул устанавливать такой срок как можно раньше.

Отметим, что налоговая выгода в 7,54% прибыли в приведенном примере возникает по сравнению с ситуацией, когда контракт был бы исполнен контрагентом в срок. Правда, при этом потери с точки зрения приведенной стоимости от отсрочки самого платежа на 3 года составят около 34%. Однако если предусмотрены пени за просрочку платежа, которые компенсируют эти потери, то возникает стимул не предпринимать усилий по взысканию задолженности, а также отгружать продукцию без предварительной оплаты таким покупателям, которые могут задержать выплаты на длительный срок. Разумеется, если оплата не произведена вообще, то предприятие в конечном итоге понесет убыток, поэтому тем покупателям, у которых велика вероятность оказаться неплатежеспособными, отгрузка без предварительной оплаты, скорее всего, производиться не будет, но само значение пороговой вероятности будет снижено.

Несколько меньшая экономия возникает, если по результатам I квартала можно включить в резерв только половину суммы задолженности (в нашем примере – это удвоенная прибыль), а включение остальной суммы произойдет только в следующем квартале. Например, если отгрузка произошла в первый день квартала, а оплата должна быть произведена через 44 дня (или меньше). Отметим, что в этом случае изменение ежемесячных авансовых платежей в результате создания резерва в IV квартале того года, в котором произошла отгрузка, и в I квартале следующего года будет меньшим в 2 раза. То есть приведенная к моменту отгрузки (будем

для определенности считать, что она произошла в начале квартала, но 90 дней с момента отгрузки истекают в следующем квартале) стоимость уменьшения налоговых платежей за счет реализации с формированием резерва составит 60,69% номинальной прибыли. Приведенная стоимость включения резерва в доход после погашения задолженности через три года составит, как и в предыдущем случае, 53,57% прибыли. То есть 7,12% прибыли составит чистая экономия на налогах с точки зрения приведенной стоимости. Выигрыш по сравнению с кассовым методом составит 20,5% прибыли.

Отличающиеся от приведенных выше результаты будут наблюдаться для других кварталов – прежде всего за счет изменения сроков платежа налогов и порядка определения авансовых платежей. Однако во всех случаях выгода применения метода начисления с созданием резерва по правилам Налогового кодекса РФ по сравнению с кассовым методом значительна. Близкая по значению выгода получается и при уплате ежемесячных авансовых платежей по фактическому результату.

При больших долях прибыли в цене продукции и низких нормах дисконтирования выгода уменьшается. При коротких сроках задержки платежа налоговая выгода будет меньше, поскольку резерв формируется через определенное время после срока уплаты. Если срок уплаты установлен во второй половине квартала, то 50% задолженности можно будет отнести в резерв только в следующем квартале, а 100% – еще позже. При небольшой задержке платежа это не приведет к выигрышу по сравнению со своевременной оплатой, но все равно выгоднее, чем использование кассового метода при задержке платежа. Выгода по сравнению с кассовым методом утрачивается только в том случае, когда оплата поступает до того, как предприятие успело сформировать резерв.

Аналогичные последствия возникают, если платеж не поступает вообще. Разница состоит в том, что предприятие, использующее кассовый метод, определит убыток в момент признания задолженности безнадежной, а предприятие, использующее метод начисления с формированием резерва, спишет на формирование резерва те же суммы значительно раньше (в один прием, как в первом – маловероятном – случае, или в два приема, что должно случаться значительно чаще).

Если же рассматривать резервы по сомнительным долгам как признание убытком разности между номинально причитающимися к уплате суммами задолженности и оценкой их стоимости с учетом вероятности погашения, то действующая практика формирования резервов для целей

налогообложения эквивалентна принятию этой вероятности погашения равной 0,5 через 45 дней по истечении срока оплаты и 0 через 90 дней. Причем это правило применяется ко всем предприятиям, ко всем контрактам со всеми контрагентами и при любых обстоятельствах.

Таким образом, бюджет несет потери в связи с еще не возникшими убытками, причем это не сумма ожидаемого убытка, умноженная на ставку налога, а, как правило, большая величина.

Кроме того, возможно налоговое планирование или уклонение от налогообложения с использованием резервов по сомнительным долгам. Например, как указывалось выше, предприятие может продавать продукцию, заранее зная, что платеж поступит с опозданием. Если в договоре предусмотреть срок фактического платежа (известный контрагентам), то резерв сформировать будет невозможно. Если же договориться, что срок будет установлен как можно ближе к моменту отгрузки, а пени ниже, чем были бы без возможности формирования резерва, то выгоду могут получить и покупатель (за счет фактического получения займа со сниженным процентом), и продавец, который получит не просто отсрочку уплаты налога, а еще и «ссуду» из бюджета, превышающую сумму налоговых обязательств, с погашением после получения платежа от покупателя. Разумеется, такие сделки, как и многие иные, осуществляемые с целью уклонения от налогообложения, сопряжены с риском, если контрагенты не взаимозависимы или не имеют возможности предотвратить нарушение договоренности, поскольку инфорсмент таких обязательств со стороны государства не может быть осуществлен.

Другая форма уклонения может быть выявлена легче, но позволяет экономить больше: если две фирмы являются покупателями продукции друг друга, они могут взаимно поставить продукцию эквивалентной стоимости, сформировать резервы по сомнительным долгам и погасить задолженность значительно позже. Для того чтобы сделку было сложнее выявить, продажи могут осуществляться не напрямую, а через посредников. В этом случае каждая фирма получит «субсидию» из бюджета, и, даже если выгода каждой фирмы составит близкую к нулю долю прибыли, надо учитывать, что это чистая выгода. Фактически с точки зрения приведенной стоимости налог не платится вообще. Отметим, что поток денежных средств без учета налогообложения отсрочка платежа в данной сделке не меняет: если бы предприятия расплатились в срок, обязательства бы просто взаимно погасились.

Трудно сказать, какую долю реализации могут составлять сделки с

формированием резерва по сомнительным долгам. Заведомо меньше 10% (ограничение долей выручки при формировании резерва). Можно предположить, что умышленное уклонение от налогообложения с использованием резервов по сомнительным долгам не является широко распространенной практикой. Однако, как было показано в приведенных выше примерах, наличие резервов по сомнительным долгам, формируемых в соответствии с Налоговым кодексом РФ, позволяет существенно снизить издержки при задержке оплаты, причем без учета вероятности последующего погашения задолженности, т.е. фактической стоимости долга.

Выше была рассмотрена проблема снижения налоговых обязательств за счет формирования резервов по сомнительным долгам, возникшим в результате реализации продукции. Такой подход соответствует действующей редакции Налогового кодекса РФ¹. Следует отметить, что до изменений, внесенных Федеральным законом от 6 июня 2005 г. № 58-ФЗ, существовала возможность включения в резервы по сомнительным долгам иных видов задолженности, например, задолженности, возникшей в результате несвоевременной поставки контрагентом оплаченной налогоплательщиком продукции, задолженности по предоставленным займам, задолженности банка перед налогоплательщиком.

Повторимся: в приведенных примерах не был учтен налог на добавленную стоимость. Главная причина заключается в том, что результат учета налога зависит от следующих обстоятельств:

- включается ли неполученный НДС в резерв по сомнительным долгам;
- была ли произведена оплата приобретенных товаров, работ, услуг;
- какую долю перечисленный поставщикам НДС составлял в задолженности по НДС покупателей.

Прежде всего отметим, что согласно разъяснениям Минфина и МНС дебиторская задолженность при формировании резерва учитывается в полной сумме, включая НДС (см. письма Минфина России от 9 июля 2004 г. № 03-03-05/2/47, МНС России от 5 сентября 2003 г. № ВГ-6-02/945). Кроме того, возможно перечисление налога на добавленную стоимость отдельным платежом. Если даже такого перечисления нет, то, поскольку уплаченный или начисленный налог принимается к

¹ См. п. 1 ст. 266 НК РФ в редакции Федерального закона от 6 июня 2005 г. № 58-ФЗ: «Сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией».

вычету, дополнительные (то есть возникшие в связи платежи по налогу возникают от суммы добавленной стоимости независимо от того, оплачены ли самим налогоплательщиком собственные покупки. В примере со взаимной поставкой (когда одновременно возникают задолженности у двух контрагентов в результате взаимной поставки продукции, задержка платежа обоими контрагентами не вызывает потерь ни у кого из них, но позволяет обоим снизить налоги посредством формирования резерва по сомнительным долгам; сговор такого рода трудно доказать, если реализация осуществляется через посредников) неуплата НДС не повлияет на результат. В других случаях необходимость уплаты налога может возникать. Разумеется, это могут быть немалые суммы. Это зависит от того, какова доля добавленной стоимости в цене продукции; она больше прибыли и, следовательно, может превысить выгоду от отсрочки, несмотря на то что ставка НДС ниже ставки налога на прибыль. Таким образом, уплата НДС по начислению уменьшает возможность использовать резервы по сомнительным долгам для минимизации налоговых платежей. Но если продукция продавца облагается по пониженным ставкам или освобождена от НДС, «софинансирование ссуды из бюджета» может сохраняться.

Кроме того, в случае признания долга безнадежным позиции Минфина и МНС по вопросу включения НДС в состав такого различаются. «По мнению Минфина России, изложенному в Письме от 7 августа 2003 г. № 04-02-05/1/80, включать сумму безнадежного долга в состав убытков, приравняемых к внереализационным расходам, следует без суммы НДС. Обосновывается это тем, что подп. 1 п. 1 ст. 264 НК РФ предусмотрено отнесение в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией, сумм налогов и сборов, начисленных в соответствии с законодательством России, за исключением налогов, перечисленных в ст. 270 НК РФ, в том числе НДС, предъявленного покупателю (потребителю) товаров (работ, услуг, имущественных прав).

Позицией налоговых органов можно считать мнение, приведенное в Письме МНС России от 5 сентября 2003 г. № ВГ-6-02/945, по вопросам, связанным с применением главы 25 НК РФ, где говорится, что резерв по сомнительным долгам формируется с включением сумм НДС, и поясняется, что дебиторская задолженность учитывается в размерах, предъявленных продавцом покупателю, в том числе с учетом НДС. Так как безнадежные долги покрываются за счет резерва по сомнительным долгам, порядок их определения должен быть единообразным, а значит, сумму безнадежного долга следует рассчитывать вместе с НДС.

Конечно, для организаций выгоднее придерживаться позиции МНС России, учитывая, что глава 21 НК РФ не предусматривает возможности включения суммы налога по безнадежной задолженности в состав вычетов по НДС»¹.

Наконец, важно отметить особо, что, поскольку формирование резервов осуществляется налогоплательщиками, применяющими метод начисления, включение НДС в резервы для таких налогоплательщиков приводит к относительной выгоде применяющих метод начисления по сравнению с применяющими кассовый метод².

Применяемый в России порядок создания резервов по сомнительным долгам не является отвечающим аллокационным задачам и требованиям распределительной справедливости. Кроме того, он создает возможности налогового планирования.

Для того чтобы резервы по сомнительным долгам отвечали задаче более корректной оценки ожидаемого дохода налогоплательщика, следует установить такой порядок отнесения задолженности в резерв, при котором в резерв включалась бы меньшая доля долга, в более поздние сроки. Кроме того, в значительной мере «сглаживания» поступления налогов можно добиться, если перейти к годовому отчетному периоду вместо квартального и месячного. Это привело бы также к снижению издержек, связанных с уплатой налогов у налогоплательщика, и издержек администрирования у налоговых органов. Отметим также, что если непогашение задолженности носит в некоторой сфере деятельности систематический характер, то при большой продолжительности отчетного периода, если какой-либо порядок отсрочки налоговых платежей (в том числе отказ в отсрочке) был принят, разовые налоговые обязательства налогоплательщика в момент его вступления в силу, конечно, различаются, но дополнительные налоговые обязательства за каждый период сохраняются примерно одинаковыми. Поэтому при большом налоговом периоде и для налогоплательщика резервы имеют меньшее значение после установления определенного порядка (когда ранее уплаченный налог становится необратимыми издержками). Однако сама отмена режима может вызвать возражения именно на этом основании.

1 См.: Безнадежные долги – безнадежные проблемы? // Налоговые споры: теория и практика. 2005. № 10.

2 В настоящее время, как уже отмечалось, кассовый метод имеют право применять предприятия со средней квартальной выручкой от реализации не более 1 млн руб. При этом они могут не регистрироваться в качестве плательщиков НДС (пороговое значение в этом случае выше).

Пример возможного порядка определения резервов приведен ниже.

Определение доли задолженности, исключаемой из налоговой базы на основании опыта налогоплательщика или оценки налогоплательщика, не дает достаточно корректного результата и при этом требует значительных издержек как налогоплательщика, так и контролирующих органов. Исключения составляют финансовые институты, которые имеют возможность оценить вероятность погашения задолженности и обосновать оценку. Оценка же со стороны независимых оценщиков требует дополнительных издержек и вряд ли является целесообразной.

Поэтому имеет смысл выбрать менее точный, но более определенный формальный подход, аналогичный используемому в Чехии или Венгрии (первый более щедрый по отношению к налогоплательщику с длительной задолженностью, второй более жесткий, но уменьшение налоговой базы начинается раньше; в России можно остановиться на каком-либо промежуточном варианте или использовать схему, применяемую в США для целей бухгалтерского учета). Суть подхода в том, что начиная с определенного срока (в Венгрии – от 90 дней, в Чехии – от 6 месяцев) в резерв включается часть задолженности (в Венгрии – 2%, в Чехии – 20%), которая потом постепенно увеличивается (в Венгрии – максимально до 25%, при этом максимум достигается через год, в Чехии – до 100%, но через 3 года).

Какие доли задолженности и в какие сроки целесообразно включать в резерв, зависит от того, сохранится ли в России отчетный период продолжительностью меньше налогового. Ниже приводятся некоторые причины целесообразности перехода к годовому отчетному периоду¹.

Если бы был принят годовой отчетный период, то могли бы, например, быть установлены следующие правила: в резерв включается 5% задолженности сроком возникновения более одного квартала, 10% задолженности сроком возникновения более полугода, 25% задолженности сроком более года, 50% задолженности сроком более двух лет. Конкретные значения долей и сроков могут быть предметом обсуждения. Но необходимо учитывать, что затраты по производству и реализации продукции, за которую не

1 В действительности их намного больше. Переход к годовому отчетному периоду заметно снизил бы издержки уплаты налогов, позволил бы сократить количество резервов, формируемых для целей налогообложения (например, резервы на оплату ежегодного отпуска уже утратили бы смысл), позволил бы осуществить дополнительные упрощения в налоговом учете (например, в порядке начисления амортизации). Упрощение учета привело бы к снижению издержек администрирования. При этом потери бюджета не превысили бы выгоды от снижения издержек.

поступила оплата, уже исключены из налоговой базы, кроме того, что с ростом срока задолженности вероятность ее погашения снижается и, наконец, что по истечении трех лет задолженность, если были осуществлены усилия по ее взысканию, может быть признана безнадежной (в некоторых случаях – например, в случае банкротства должника и ранее).

Перенос убытков

До принятия главы 25 Налогового кодекса РФ возможность принятия убытка прошлых лет к вычету рассматривалась как налоговая льгота. При этом действовало значительное число различных льгот, часть из них можно было применять без ограничений долей дохода, освобождаемого от налогообложения, часть имела собственные ограничения, а применение остальных, составлявших наибольшую часть перечня льгот, в совокупности ограничивалось 50% налоговой базы. Право вычета убытков прошлых лет входило в эту последнюю группу. Сейчас сложно сказать, что привело законодателей к такому решению. Во многих чертах очень схожие с российскими в отношении устанавливаемых налоговых льгот налоговые законы были приняты во всех странах СНГ. Такое сходство может объясняться только наличием общего источника, который затем дорабатывался. Однако в большинстве стран СНГ такого ограничения на перенос убытков тем не менее не было, что говорит о том, что в России данную трактовку убытков приняли независимо от этих стран или возможного общего источника.

Отнесение возможности переноса убытка к льготам выглядит неоправданным: налоговый период обычно (в том числе и в России) принимается равным календарному году, что удобно с точки зрения администрирования, но при иной продолжительности налогового периода последствия ограничений на перенос убытков были бы иными. Можно предположить, что эту меру вызвало обилие всех иных льгот и желание ограничить в первую очередь их применение, точнее – определить неуменьшаемую долю налоговой базы. Для переноса убытков действовали дополнительные ограничения: их разрешалось переносить на будущее в течение не более пяти лет, причем равными долями¹. В условиях высокой инфляции ограничение срока принятия убытка к вычету пятью годами играло меньшую роль, чем прочие ограничения: если убыток не удавалось погасить за пять лет, он обесцени-

¹ Закон о налоге на прибыль не содержал такого условия, оно фигурировало только в инструкции. Однако нарушать инструкцию предприятия остерегались. Ниже этот вопрос рассматривается более подробно.

вался существенно, однако в любом случае такой срок выглядит слишком кратким. Условие вычета убытков только равными долями было гораздо более жесткой мерой: даже если половины текущей прибыли было достаточно для покрытия убытков прошлых лет, разрешалось принять к вычету не более 20% (табл. 7).

Таблица 7

Сокращение прибыли предприятий за счет вычета убытков прошлых лет

	I п. 1997	1997	I п. 1998	1998	1999	2000	2001	2002**	2003	2004	2005	2006	2007
Прибыль, направленная на покрытие убытка, в % от валовой прибыли	1,04	1,48	1,13	1,24	0,53	0,46	0,76	1,11	2,52	1,98	0,87	1,54	2,46
Прибыль, направленная на покрытие убытка, в % от скорректированной валовой прибыли*	1,16	1,61	1,26	1,43	0,55	0,49	0,78	1,19	2,60	2,14	0,93	1,62	2,71
ЛЬГОТЫ ПО НАЛОГУ – ВСЕГО, в % от валовой прибыли	13,17	15,76	11,11	12,26	17,18	17,19	18,75						
ЛЬГОТЫ ПО НАЛОГУ – ВСЕГО, в % от скорректированной валовой прибыли*	14,58	17,14	12,38	14,15	17,79	18,20	19,29						

* Под скорректированной понимается валовая прибыль, скорректированная на величину доходов от дивидендов, долевого участия в других организациях, процентов по государственным ценным бумагам, игорного бизнеса и т.д., т.е. доходов, не включаемых в базу налога на прибыль.

** После вступления в силу главы 25 Налогового кодекса формально льготы были отменены¹.

Источник: данные МНС РФ о базе налогообложения налогом на прибыль (форма 5-НБН), расчеты Института Гайдара².

1 Некоторое количество положений, которые можно отнести к льготам по их сути, сохранилось в разных статьях главы, но они уже не называются льготами.

2 Таблица, отражающая сокращение базы налога на прибыль в результате применения предприятиями различных льгот в процентах от прибыли за 1997–2001 гг., а также комментарий к ней приведены в работе «Налоговая реформа в России: проблемы и реше-

Следует отметить, что в среднем вычет убытков прошлых лет уменьшал налоговую базу весьма незначительно.

Из *табл. 7* можно видеть, что прибыль, направляемая на погашение убытков прошлых лет, в 1997–2001 гг. ни разу не составляла более 1,61% (максимальное значение, достигнутое в 1997 г.) валовой прибыли, определенной без учета доходов, не включаемых в базу налога. Порядок принятия убытков прошлых лет, действовавший до 2001 г. включительно, предполагал списание убытка прошлых лет в течение 5 лет и в пределах 50% прибыли в составе прочих льгот. Кроме того, инструкция ГНС России «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций» предусматривала списание убытка в течение 5 лет равными долями. Хотя в Законе о налоге на прибыль требования о списании убытков равными долями не было, можно предположить, что инструкция подавляющим большинством предприятий соблюдалась. Тогда, если бы убыток было разрешено списывать без ограничений, списание убытка прошлых лет не могло бы превысить 16,1% прибыли. Разумеется, до 2001 г. включительно действовали и другие льготы, которые в сумме с принимаемым к вычету убытком прошлых лет не должны были превышать 50% прибыли. В принципе, нельзя исключить ситуацию, когда предприятие пожелало бы использовать иные льготы в пределах 50% прибыли взамен списания убытков, но это не могло принести никакой выгоды, если убыток списывался равными долями – вычесть из налоговой базы в последующие годы большую, чем $1/5$, долю убытка было невозможно. Если предположить, что связывающими являются оба ограничения на принятие убытка к вычету в ближайшем прибыльном году, то их отмена могла бы увеличить вычитаемую сумму не более чем в 10 раз. В действительности снижение прибыли было бы меньше, поскольку не все предприятия имели убыток, вероятность для предприятия, бывшего убыточным в прошедшем году, получить в текущем году прибыль, достаточную для покрытия этого убытка, меньше единицы, кроме того, связывающим может быть только одно из ограничений. В 2002–2003 гг. доля принимаемых к вычету убытков в прибыли предприятий возросла. Это может объясняться разными причинами, но одной из них может быть то, что принятие главы 25 Налогового кодекса РФ привело к отмене инструкции, требовавшей распределения убытков равными долями. Если предположить, что в ближайшем после убыточного прибыльном году прибыли в точности достаточно для покрытия убытка, то ограничение в 30% прибыли привело бы

ния» (Научные труды № 67Р. М.: ИЭПП, 2003. С. 312–315).

к тому, что вычесть из налоговой базы удалось бы только 30% убытка. В любом случае можно предположить, что предприятия, имевшие к началу года накопленный убыток прошлых лет, уменьшали налоговую базу на ту часть убытка, на которую было возможно. Если предприятие уменьшало налоговую базу менее чем на 30%, это значит, что накопленные убытки составляли менее 30% текущей прибыли. При отмене ограничения нельзя вычесть более 100% убытка (в России перенос убытков в прошлое не разрешен). Таким образом, в случае отмены этого ограничения уже в 2002 г. сумма, на которую могла бы быть уменьшена налоговая база, не могла бы превысить $10/3$ суммы принимаемого к вычету убытка, или 3,7% валовой прибыли в 2002 г. и 8,4% в 2003 г. Подчеркнем еще раз, что у предприятий, у которых убытки прошлых лет составляли менее 30% текущей прибыли, вычет убытков не увеличился бы с отменой ограничения, а у предприятий, у которых убытки прошлых лет были больше 30% и меньше 100% текущей прибыли, вычет убытков увеличился бы меньше чем в $10/3$ раза. Кроме того, некоторые из предприятий, бывших ранее убыточными, оставались убыточными. Это значит, что для агрегированных показателей оценки в 3,7 и 8,4% валовой прибыли сильно завышены и потери бюджета не должны были бы составить значительной величины, даже если бы ограничение было устранено с 2002 г. И наконец, если даже в первый год после отмены ограничения происходит резкий рост сумм принимаемых к вычету убытков прошлых лет и соответственно сокращение налоговой базы (по нашим прогнозам, сделанным ранее, этот рост не мог превысить 4–5%), то в последующие годы суммы принимаемых к вычету убытков должны существенно уменьшиться по сравнению с первым годом после отмены (убытки можно вычесть только один раз).

То есть можно предположить, что в случае отмены данного ограничения сразу с 2002 г. потери бюджета не были бы значительными. В 2002 г. принимались к вычету убытки, определенные для целей налогообложения по старым правилам, когда действовало больше ограничений на принятие к вычету расходов (без учета льгот). Некоторые предприятия могли декларировать убыток по правилам 2002 г., хотя по старым правилам они оказались бы прибыльными. Возможно, именно этим объясняется увеличение принимаемых к вычету убытков в 2003 г. по сравнению с 2002 г. Далее в 2004 и 2005 гг. доля принимаемого к вычету убытка в валовой прибыли снижалась. Может быть несколько гипотез, объясняющих этот факт, но наиболее реалистичной представляется резкое снижение накопленной

суммы убытка у некоторых предприятий в 2002–2003 гг., что привело и к снижению вычета в дальнейшем.

Если эта гипотеза верна, то аналогичная динамика должна наблюдаться и после отмены ограничения вычета долей прибыли (частичной в 2006 г. и полной в 2007 г.).

Нетрудно видеть, что в 2006 г. действительно наблюдался рост принимаемых к вычету убытков прошлых лет в процентах от прибыли по сравнению с 2005 г., а в 2007 г. – по сравнению с 2006 г. Однако этот рост был не настолько значительным, чтобы составить проблемы для бюджета. Кроме того, были приняты к вычету убытки прошлых лет, которые ранее не удалось вычесть из-за ограничения. Соотношения долей принимаемого к вычету убытка в прибыли в 2005–2007 гг. близки к соотношениям 2002–2004 гг.

Отметим также, что прочие льготы, действовавшие до принятия главы 25, сокращали налоговую базу гораздо в большей мере, чем принимаемые к вычету убытки. Таким образом, мы полагаем, что отмена данного ограничения не привела и не приведет к существенным негативным последствиям для доходов бюджета.

Но последствия отмены ограничения для отдельных предприятий могут быть весьма заметными. Если учесть, что риск временного получения убытков не равен нулю практически для любого предприятия, эффект отмены ограничений распространялся бы на весьма широкий круг предприятий, и, что особенно важно, в этом случае стимулировался бы такой связанный с риском вид деятельности, как инновационная (впрочем, любые инвестиции в реальные активы связаны с риском).

При принятии главы 25 Налогового кодекса РФ в 2001 г. срок переноса убытков на будущее был продлен до 10 лет. Автоматически утратила силу инструкция по налогу на прибыль, содержащая жесткое требование переноса убытков равными долями. После отмены льгот Комитет по бюджету и налогам Государственной Думы предложил, а Государственная Дума одобрила решение ограничить возможность переноса убытков на будущее суммой, не превышающей 30% налоговой базы.

Отметим, что крупные предприятия, обычно диверсифицирующие свою деятельность, могут компенсировать убытки от одной деятельности доходами от других видов деятельности или от выпуска других видов продукции. Более того, если предприятие имеет возможность получать прибыль выше нормальной (монопольную), вероятность получения как экономического, так и налогового убытка существенно снижается. Не

исключено, что именно по этим причинам при обсуждении Налогового кодекса в Государственной Думе, где в большей степени представлены интересы именно крупного бизнеса, вопрос о возможности отмены действующих ограничений на перенос убытков не дискутировался. Более того, взамен предлагавшегося Минфином права принимать убытки прошлых лет к вычету из текущей прибыли в пределах 50% депутаты установили ограничение в 30%.

Таким образом, исторически в России сложилось правило, ограничивающее принятие к вычету в текущем налоговом периоде убытков прошлых лет долей от прибыли. Судя по доле убытков прошлых лет, принимаемых к вычету в настоящее время, т.е. при наличии ограничений, совокупное снижение налоговых поступлений от этой меры не должно быть высоким даже в первые годы после отмены ограничения, а тем более в последующие. В то же время для отдельных предприятий отмена ограничения может быть существенной. Для временно убыточных предприятий отмена ограничения приведет к выигрышу, поскольку, во-первых, в первые прибыльные годы после убытков в распоряжении предприятия в этом случае остается больше средств, во-вторых, приведенная стоимость его будущих доходов увеличивается. Это важно также и для прочих предприятий, для которых существует риск получения убытка. Это значит, что, если предприятие рассматривает инвестиционный проект, который может привести к временному получению убытка, вероятность, что оно отвергнет этот проект, снижается, если ограничения на принятие убытка отсутствуют.

Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара неоднократно обращал внимание на проблему существенной асимметрии налогообложения прибыли предприятий и приводил доводы в пользу отмены ограничения в 30% прибыли текущего периода на принятие к вычету из налоговой базы убытков прошлых лет¹. Оно было отменено Федеральным законом от 6 июня 2005 г. № 58-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах». Отмена вступила в силу с 1 января 2007 г. В 2006 г. в соответствии с этим же законом действовало ограничение в 50%, не применяемое в свободных экономи-

1 См.: Проблемы налоговой системы России: теория, опыт, реформы. М.: ИЭПП, 2000. Глава 2; Анисимова Л.И., Шкробела Е.В. Совершенствование налогообложения прибыли предприятий. М.: ИЭПП, 2000. Раздел 4.7; Налоговая реформа в России: проблемы и решения. Научные труды № 67. М.: ИЭПП, 2003. Главы 3 и 5; Шкробела Е. Реформирование налогообложения прибыли // Экономический рост: после коммунизма (Материалы международной конференции). Научные труды № 40. М., 2002.

ческих зонах. Данный раздел содержит большую детализацию доводов в пользу отмены этого ограничения. Их рассмотрение может выглядеть уже неактуальным. Однако в России, как и в других странах, не прекращается лоббирование введения новых льгот и расширения действующих. Если в результате сильно сократится налоговая база, стремление сохранить часть доходов бюджета может привести к попыткам возвращения этой нормы. Даже если принять такую возможность как маловероятную, имеет смысл рассмотреть вопрос о налоговой компенсации убытков с другой точки зрения.

Вместо ряда предлагаемых льгот может быть целесообразным увеличить налоговую компенсируемость убытков за счет введения переноса убытков в прошлое. Более того, даже индексация понесенных предприятием убытков при определенных ограничениях на принятие убытков при слиянии предприятий может быть хорошим стимулом к инвестициям и инновациям, при этом в отличие от многих других стимулов не порождающим искажений и сопутствующих им чистых потерь общества.

Отметим также, что до 2009 г. сохранялось аналогичное ограничение для предприятий, применяющих упрощенную систему налогообложения (ст. 346.18 НК). Причем для них это ограничение еще более существенно, чем для применяющих общий режим, в силу следующих причин: во-первых, вычет расходов на основные средства и нематериальные активы они обязаны осуществлять более быстрыми темпами, чем при амортизации по правилам главы 25, а во-вторых, к ним применяется минимальный налог, который уменьшает не налоговые обязательства, а только налоговую базу будущих периодов. Более того, немедленный вычет расходов на основные средства, формально предусмотренный в случае упрощенной системы налогообложения с объектом «доходы, уменьшенные на величину расходов», эффективно реализуется только при полной компенсируемости убытков, т.е. в случае выплаты компенсации (или переноса убытков в прошлое) или переноса их на будущее с индексацией.

В приложении к § 2.2 рассматривались теоретические работы и эмпирические оценки, выполненные для Канады, США и Великобритании, в частности, о влиянии несовершенной компенсации на инвестиционные стимулы в зависимости от масштаба предприятий в отрасли.

Результаты исследований, выполненных для США и Канады, нельзя непосредственно применить к России. Для США и Канады сравнивается возможность переноса убытков в прошлое с переносом убытков на будущее. Если в первом случае степень компенсируемости убытков равна

единице, то во втором она зависит от того, в какие после убыточного года какая часть убытка принималась к вычету, а также от величины нормы дисконтирования. В России компенсируемость убытков для всех фирм меньше единицы, однако для тех, кто может принять к вычету убыток в ближайшем налоговом году, она выше, чем для тех, кто вынужден переносить убыток на более долгий срок. Ниже в данном разделе мы приводим примеры расчета нормы компенсации для разных значений нормы дисконтирования и разных сроков принятия убытков к вычету (эта норма схожа с показателем степени компенсируемости, рассчитанным Минцем¹, но последний считался в среднем по отрасли для оценочных данных). Однако то обстоятельство, что отрасли с более высокими рисками, а также предприятия, начинающие деятельность или крупные инвестиционные проекты, вынуждены платить более высокие налоги, вполне распространяется и на российскую ситуацию.

Важно отметить, что для крупных высокодоходных предприятий ограничение на принятие к вычету убытков прошлых лет долей прибыли текущего периода в 30%, действовавшее в прошлые годы², не имело существенного значения: у них больше возможностей диверсификации рисков и убытки одного инвестиционного решения компенсируются прибылями от других инвестиций, в том числе и для целей налогообложения, таким образом, они обычно имеют возможность суммировать прибыли с убытками для целей налогообложения в текущем налоговом периоде, т.е. фактически полностью компенсировать налоговый убыток от одной из деятельностей, если в целом предприятие для целей налогообложения не убыточно. Однако у мелких и средних предприятий возможность диверсификации меньше. Это значит, что именно для них стимулирующий эффект отмены ограничения может оказаться заметным. Отметим также, что описанная ситуация создает преимущества для крупного диверсифицированного бизнеса перед их конкурентами меньшего масштаба, что может быть причиной того, почему отмена данного ограничения не лоббировалась крупным бизнесом. Особый вопрос – наличие ограничений на перенос убытков в рамках упрощенной системы налогообложения (используется в России в качестве специального налогового режима для

1 См.: Mintz J. An Empirical Estimate of Corporate Tax Refundability and Effective Tax Rates // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 103. No. 1 (Feb., 1988). P. 225–231.

2 Как уже отмечалось, сначала данное ограничение было заменено на 50% в 2006 г., а затем отменено с 2007 г. Однако до 2009 г. оно сохранялось для применяющих упрощенную систему с вычетом расходов.

малого бизнеса). Фактически наличие такого ограничения элиминирует выгоду (и даже при масштабных инвестициях приводит к потерям) от немедленного вычета инвестиционных расходов в текущем налоговом периоде. Но этот вопрос следует детально рассматривать в совокупности с другими положениями упрощенной системы налогообложения.

В §2.2.2 мы ввели понятие нормы компенсируемости убытка. Даже если убыток можно принять к вычету полностью в ближайшем периоде, норма компенсируемости меньше единицы и зависит от нормы дисконтирования.

Действовавшее в России ограничение на перенос убытков на будущее не разрешало уменьшать налоговую базу любого периода более чем на 30%¹. Для многих фирм это ограничение не являлось связывающим. Даже если они получают налоговый убыток, то он невелик, и прибыли ближайшего периода достаточно для его полного или почти полного погашения. Однако могут быть траектории доходов, при которых норма компенсации убытка существенно снижается. Например, если у фирмы чередуются прибыльные и убыточные периоды в силу специфики деятельности, может оказаться, что фактически она в состоянии принять убыток к вычету только в ближайшем периоде. Конечно, такое чередование доходов крайне маловероятно, но вполне возможны ситуации, когда доходы зависят, например, от климатических факторов, и тогда может быть несколько прибыльных и несколько убыточных лет подряд.

Как и при простом переносе убытков на будущее, расчет результатов в каждом конкретном случае возможен только при рассмотрении всей траектории доходов за 10 лет (это максимальный срок, в течение которого можно переносить убытки). Поэтому какой-либо общей формулы быть просто не может. Но предположим для целей иллюстрации, что прибыльные и убыточные периоды чередуются и что прибыль последующего периода в 1,5 раза превышает убыток предыдущего. Отметим, что при норме дисконтирования 15% такой проект является приемлемым и в отсутствие налогообложения, и при полной компенсации налогового убытка, и при переносе убытков на будущее. Какой же будет в этом случае норма компенсации при ограничении на принятие убытка в 30% прибыли? Мы сможем каждый раз принять к вычету в ближайшем периоде только 45%

¹ Как уже отмечалось, оно отменено Федеральным законом № 58-ФЗ с 2007 г., а с 2006 г. отменено для свободных экономических зон и уменьшено до 50% для остальных организаций. Отмена ограничения распространяется на предприятия, применяющие упрощенную систему налогообложения, только с 2009 г.

текущего убытка, а в дальнейшем вычет этого убытка станет невозможным, так как будущим прибыльным периодам будут предшествовать новые убыточные.

Тогда при норме дисконтирования 15% $\alpha = \frac{0,45}{1,15} \approx 0,39$, а

при норме дисконтирования 10% $\alpha = \frac{0,45}{1,1} \approx 0,41$. Такой проект будет

отвергнут при норме дисконтирования 15% и близок к предельному при норме дисконтирования 10%.

Такая налоговая компенсация убытков гораздо ниже, чем принято в зарубежной практике.

В §2.2 рассмотрены последствия несовершенной компенсации для инвестиций, связанных с риском.

Было показано, что при наличии низкой нормы налоговой компенсации убытков у некоторых предприятий могут дестимулироваться вложения в рискованные активы. Как известно из теории (и описано выше в теоретическом разделе), если налоговый порядок симметричен по отношению к прибыли и убыткам (т.е. в случае понесенных убытков отрицательная сумма налога в том или ином виде возмещается налогоплательщику), риски инвестирования с введением такого налога не только не растут по сравнению с безналоговой ситуацией, но и снижаются в отношении тех же самых инвестиций, поскольку государство в этом случае разделяет часть указанных рисков.

Таким образом, налог с полной налоговой компенсацией потерь приводит к увеличению вложений в рискованные активы, причем соответствующая ставка налога часть выигрыша от таких инвестиций достается государству – как неголосующему акционеру инвестирующего предприятия. Это стимулирует развитие новых производств, инновационную деятельность, способствует привлечению прямых иностранных инвестиций. Полная или приближенная к полной возмещаемость налога в настоящее время, возможно, была бы для России слишком радикальной мерой. Однако даже после отмены ограничения переноса убытков на будущее долей в 30% налоговой базы для предприятий, применяющих общий режим налогообложения, налоговая компенсация убытков далека от единицы, и возможны дальнейшие шаги по ее увеличению (разумеется, с сохранением ограничений в тех случаях, когда действительное воспрепятствование злоупотреблениям иными мерами нереалистично). Действовавшее ранее ограничение служило лишь краткосрочным фискальным целям (причем

выгода от такого ограничения для доходов бюджета, вероятно, была незначительной даже в краткосрочном периоде) и создавало существенные препятствия осуществлению долгосрочных и инновационных инвестиционных проектов.

Выше отмечалось, что для крупных предприятий, особенно имеющих рыночную власть, менее существенна возможность диверсификации рисков и меньше вероятность получения убытков, чем для малых и некоторых средних. В то же время даже довольно крупные предприятия, особенно монопродуктовые, могут получать убытки в результате изменения рыночной конъюнктуры. Особенно высока вероятность возникновения временных убытков в тех видах деятельности, где ценообразование соответствует конкурентной или квазиконкурентной модели. Крупное предприятие может, например, оказаться ценополучателем, даже будучи единственным в экономике, если эта экономика открыта и конкуренция осуществляется на международных рынках. Высокие риски наблюдаются в инновационной деятельности, которая заслуживает если не стимулирования, то, по меньшей мере, устранения препятствий. Наконец, начинающие деятельность фирмы чаще сталкиваются с вероятностью получения убытка, особенно в начальный период. Если мы хотим, чтобы вновь создающиеся предприятия могли конкурировать с действующими, следовало бы дать им возможность быстрее компенсировать убытки, полученные на начальной стадии.

Большинство стран идут по пути минимизации ограничений на перенос убытков на будущее, не добиваясь полной их компенсации. В некоторых случаях более строгие ограничения действуют при слиянии фирм, однако целесообразность таких ограничений является спорной. Во-первых, эти ограничения также дестимулируют рискованные инвестиции, как и такие же ограничения для фирмы, продолжающей функционировать. Во-вторых, они ставят в неравное положение фирмы диверсифицированные и специализированные. Однако специализированные фирмы по ряду причин могут быть более эффективными, особенно в случае небольшого размера бизнеса, и целесообразность их дискриминации трудно обосновать. Наконец, в случае взаимных экстерналий слияние фирм приводит к Парето-улучшению¹, и создание препятствий для такой практики не в интересах общества. Однако некоторые ограничения не создают существенных препятствий экономически обоснованному слиянию. Например, возможен не полный

¹ См., например: Varian H. *Microeconomic Analysis*. W.W. Norton & Company, 1992. P. 433–439.

запрет принятия к вычету у поглощающей фирмы убытков поглощаемой фирмы, а списание их в течение ряда лет в пределах суммы, обусловленной не самим убытком, а стоимостью поглощаемой фирмы и установленной нормой. В этом случае в течение ряда лет можно принимать к вычету произведение установленной законодателем или правительством нормы доходности, умноженной на стоимость поглощаемой фирмы. Выше показано, что в среднем потери бюджета от отмены ограничения не должны быть значительными, поскольку оно затронуло только часть предприятий и инвестиционных проектов. Но в то же время эти проекты могут быть весьма значимыми для развития экономики России. При этом произойдет выравнивание условий для разных предприятий. Еще раз подчеркнем, что злоупотребления в этом случае не имеют смысла. Однако суммирование убытков от некоторых видов деятельности с прибылями от других в текущем периоде может приводить к злоупотреблениям, например, когда такая убыточная деятельность не направлена на получение прибыли, а фактически маскирует личное потребление.

В связи с актуальностью вопроса о стимулировании инновационной деятельности было бы целесообразным рассмотреть введение в России переноса убытков в прошлое. Главная проблема заключается в том, что в этом случае требуется возмещение из бюджета, поэтому существует опасность намеренных действий, направленных на получение компенсации. Однако, поскольку уже принимаются и будут приниматься меры, направленные на стимулирование инвестиций, в частности налоговые льготы, может иметь смысл рассмотреть такой перенос прежде других мер.

Еще одно ограничение, которое мы в этой работе практически не обсуждали. Это ограничение по срокам переноса убытков, а именно право переносить на будущее полученный убыток в течение не более 10 лет. Последнее ограничение имеет ряд преимуществ с точки зрения административного удобства, а при действующих темпах инфляции приведенная стоимость непогашенного остатка убытка снижается настолько, что продление срока практически не оказало бы влияния на норму компенсации.

В связи с этим мы считаем оправданными осуществленное устранение ограничения в 30% на принятие к вычету убытков прошлых лет и временное сохранение при этом действующего (см. ст. 283 НК РФ) максимального срока переноса убытков в 10 лет. Но в связи с необходимостью стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности целесообразно уже в ближайшее время рассмотреть вопрос большей компенсации убытков, в частности, практики переноса убытков в прошлое.

При этом нужно сделать выбор правил принятия убытков при слияниях и поглощениях. Рассмотренные выше правила, принятые в разных странах, имеют достоинства и недостатки, оценка которых для каждой страны может быть различной.

Недостаточная капитализация

До вступления в силу в 2002 г. главы 25 Налогового кодекса в России не применялись правила, ограничивающие налоговые льготы недостаточной капитализации. Однако вычет процента был ограничен не только размером процента, но и целями задолженности: не принимались к вычету проценты по кредитам банка, направляемым на приобретение основного капитала. Кроме того, подлежали вычету проценты не по всем видам долговых обязательств, а только по облигациям определенных видов. Порядок налогообложения, установленный в 25-й главе НК РФ, предусматривает отказ от регламентации вычета процента в зависимости от целей, на которые получена ссуда, что уменьшило дестимулирующий характер законодательства в отношении финансирования инвестиций из заемных средств. Принятие нового порядка приблизило налогообложение прибыли к распространенной мировой практике. Одновременно были введены правила, ограничивающие вычет процента в случае недостаточной капитализации. Однако можно говорить о возникновении обратного перекося – меры, принимаемые для предотвращения практики недостаточной капитализации, являются недостаточными.

Первое ограничение, распространяющееся на все процентные расходы, ограничивает вычет расходов по долговым обязательствам в случае слишком высокой ставки процента. По некоторому конкретному налоговому обязательству проценты принимаются к вычету в полном объеме, если «размер начисленных налогоплательщиком по долговому обязательству процентов существенно не отклоняется от среднего уровня процентов¹, взимаемых по долговым обязательствам, выданным в том же квартале ... на сопоставимых условиях»², т.е. в той же валюте, на те же сроки, в сопоставимых объемах, под аналогичные обеспечения. Существенным считается отклонение более чем на 20% от среднего уровня процентов, начисленных по аналогичным долговым обязательствам, выданным на сопоставимых условиях. При отсутствии долговых обязательств перед

1 Размер процентов, уровень процентов означает в данном случае ставку процента.

2 Пункт 1 ст. 269 НК РФ «Особенности отнесения процентов по долговым обязательствам к расходам».

российскими организациями, выданных в том же квартале на сопоставимых условиях, а также по выбору налогоплательщика предельная величина процентов, принимаемых к вычету, принимается равной 1,1 ставки рефинансирования ЦБ РФ для задолженности в рублях и 15% – для задолженности в иностранной валюте. Последнее правило аналогично действовавшему ранее (несколько изменен порядок определения предельной величины вычитаемого процента). Кажущаяся жесткость правила по отношению к отдельным налогоплательщикам (иногда процент по заемным средствам может быть выше установленного предельного даже у тех налогоплательщиков, которые не пытаются уклониться от налогообложения) оправдана, поскольку определение того, является ли величина уплачиваемых процентов следствием невозможности получить заемные средства дешевле или она результат сговора с целью уклонения от налогообложения, является сложным, требует дорогостоящих процедур и, в конечном счете, предполагает разрешение спора в суде. Однако состояние российской судебной системы не позволяет полагаться в таких вопросах на решение суда с разумными для налогоплательщика и общества издержками.

Данная мера является действенной против ряда форм уклонения от налогообложения: в ее отсутствие было бы возможным с минимальным налогообложением осуществлять трансферт средств в пользу акционеров, работников, поставщиков.

Однако она не препятствует в полной мере замещению собственного капитала заемным с выплатой части дохода в виде процента, т.е. недостаточной капитализации, хотя и ограничивает возможности экономии на налогах за счет данной формы налогового планирования. При значительных объемах заимствований даже при небольшой ставке процента экономия на налогах может быть существенной.

Правила, применяемые при недостаточной капитализации, изложены в пп. 2–4 той же статьи. Прежде всего эти правила действуют только в отношении тех российских организаций, которые имеют непогашенную задолженность по долговому обязательству перед иностранной организацией, прямо или косвенно владеющей более чем 20% уставного капитала этой российской организации, или перед российской организацией, аффилированной с указанной иностранной организацией, или по задолженности, гарантированной этой иностранной организацией или аффилированной с ней российской¹. Такая задолженность далее в статье называется

1 В редакции Федерального закона от 6 июня 2005 г. № 58-ФЗ, вступающего в силу

ся контролируемой. При этом применение ограничений осуществляется только тогда, когда размер контролируемой задолженности превышает величину собственного капитала организации¹ (без учета задолженности по налогам и сборам) более чем в 3 раза (для банков и лизинговых организаций – в 12,5 раза).

Если все перечисленные условия наличия контролируемой задолженности выполнены, то налогоплательщик обязан рассчитать коэффициент капитализации для данного вида контролируемой задолженности, равный отношению суммы данной непогашенной контролируемой задолженности к величине собственного капитала, соответствующей доле участия рассматриваемой иностранной организации в капитале данной российской организации, деленной на 3 (для банков и лизинговых компаний – на 12,5).

Предельная сумма² вычитаемых процентов по контролируемой задолженности равна частному от деления суммы процентов, начисленных по данной задолженности, на коэффициент капитализации. Проценты, не подлежащие вычету в соответствии с указанным правилом (т.е. сумма превышения начисленными процентами предельной величины), признаются для целей налогообложения дивидендами, уплаченными данной иностранной организацией.

Данное ограничение фактически означает, что предельная сумма процентных расходов по контролируемой задолженности равна произведению трехкратной величины собственного капитала, приходящегося на долю указанного иностранного акционера, на величину фактической ставки процента, выплачиваемой по указанной задолженности (т.е. на отношение суммы процентных выплат к непогашенному остатку задолженности).

Однако какова вероятность того, что данное правило окажется применимым? Предположим, что иностранная организация владеет четвертью капитала российской организации. Тогда для того, чтобы задолженность

с 1 января 2006 г. Ранее речь шла только о самой иностранной организации, задолженность перед аффилированными с ней лицами или гарантируемая аффилированными с ней лицами не принималась во внимание. Однако даже в новой редакции вероятность применимости правила мала, о чем говорится ниже.

1 То есть разницу между суммой активов и величиной обязательств налогоплательщика для целей данного пункта.

2 В редакции Федерального закона от 29 мая 2002 г. № 57-ФЗ ранее вместо слова «суммы» было слово «величины», это приводило к восприятию правила как предназначенного для расчета предельной ставки процента.

перед ней была признана контролируемой, необходимо, чтобы она превышала собственный капитал, приходящийся на долю этой иностранной организации, более чем в 12 раз, поскольку в п. 1 ст. 269 НК РФ речь идет об отношении непогашенной задолженности перед данной организацией ко всей величине собственного капитала организации-должника. Отметим, что ничего не сказано о возможности существования нескольких иностранных акционеров: если таких организаций 3, то все равно для каждой контролируемая задолженность определяется отдельно, а значит, долг каждой из них должен превышать более чем в 12 раз ее долю, чтобы задолженность признавалась контролируемой. Другими словами, даже если совокупная задолженность указанных 3 иностранных организаций будет превышать величину всего собственного капитала организации в 9 раз, ограничения не вступят в силу. При этом нигде не говорится об аффилированности иностранной организации с другими иностранными организациями, перед которыми может быть задолженность. К примеру, все 3 иностранные организации, о которых идет речь, могут быть дочерними по отношению к одной крупной. Или ссуду может предоставить аффилированная с любой из них иностранная организация. В любом из этих случаев задолженность не будет рассматриваться как контролируемая. Если речь идет о существенных налоговых выгодах, регистрация дочерней компании, которая могла бы предоставить указанный заем (например, на Кипре, соглашение с которым об избежании двойного налогообложения предусматривает обложение процентов там, где резидентом является получатель), может быть выгодной.

Далее, как уже говорилось выше, задолженность не обязательно может быть непосредственно перед акционером: возможно использование компенсационного займа, который маскирует как аффилированность с налогоплательщиком лица, предоставившего заем, так и то обстоятельство, что это лицо не является российским резидентом. Даже если целью, поставленной при разработке данного правила, было выявление и ограничение выплат процента вместо дивидендов исключительно иностранным организациям – акционерам налогоплательщика, эта цель не будет достигнута при любом соотношении задолженности таким организациям и собственности, приходящейся на их долю, если заем будет предоставлен при посредничестве какой-либо кредитной организации.

Однако такая задача, как обложение только иностранных организаций, представляется чрезмерно узкой. Выше речь шла о выгодах замещения собственного капитала долгом и о потерях общества от этой практики.

Эти потери возникают, в частности, и тогда, когда такая практика применяется отечественными акционерами. Исключение их из правила нерационально еще и по этой причине, кроме изложенных выше.

Для предотвращения практики недостаточной капитализации правило, установленное ст. 269 Налогового кодекса РФ, является неэффективным. Фактически вероятность его применения ничтожна, избежать его крайне легко.

Решить проблему можно разными способами.

Один из вариантов – использование правил, схожих с применяемыми в ряде развитых стран, т.е. предполагающих ограничение на основе расчета финансового рычага и распространяющихся только на задолженность перед аффилированными с акционерами лицами. Действующее в настоящее время в России правило относится к этому типу правил, но за счет некоторых описанных выше особенностей может быть применено к еще меньшему кругу лиц и видов задолженностей, чем правила в других странах. Однако, как отмечалось выше, такой подход требует значительных усилий и издержек, связанных с его администрированием. Если эти усилия не предпринимаются и затраты не осуществляются в достаточных объемах, нарушения могут приобрести массовый характер, поскольку налогоплательщики будут оценивать вероятность их выявления как малую.

Мы полагаем, что в этой ситуации разумным подходом является принятие правила, аналогичного предложенному в «Основах мирового налогового кодекса»¹, но распространяющегося на всех налогоплательщиков, имеющих задолженность.

Приведем пример возможной формулировки ст. 269 НК РФ в случае принятия этих предложений.

Мы полагаем, что первый пункт статьи можно сохранить без изменений в действующей редакции, добавив один абзац (последний абзац первого пункта). Остальные пункты изменены, но по возможности с сохранением общего стиля главы 25 и кодекса в целом.

Статья 269. Особенности отнесения процентов по долговым обязательствам к расходам

1. В целях настоящей главы под долговыми обязательствами понимаются кредиты, товарные и коммерческие кредиты, займы, банковские

¹ Хасси У., Любик Д. Основы мирового налогового кодекса с комментариями. Проект, финансируемый Международной налоговой программой Гарвардского университета / Пер. М. Алексева. 1996. С. 36.

вклады, банковские счета или иные заимствования независимо от формы их оформления.

При этом расходом признаются проценты, начисленные по долговому обязательству любого вида при условии, что размер начисленных налогоплательщиком по долговому обязательству процентов существенно не отклоняется от среднего уровня процентов, взимаемых по долговым обязательствам, выданным в том же квартале (месяце – для налогоплательщиков, перешедших на исчисление ежемесячных авансовых платежей исходя из фактически полученной прибыли) на сопоставимых условиях. Под долговыми обязательствами, выданными на сопоставимых условиях, понимаются долговые обязательства, выданные в той же валюте, на те же сроки, в сопоставимых объемах, под аналогичные обеспечения. При определении среднего уровня процентов по межбанковским кредитам принимается во внимание информация только о межбанковских кредитах. Данное положение применяется также к процентам в виде дисконта, который образуется у векселедателя как разница между ценой обратной покупки (погашения) и ценой продажи векселя.

При этом существенным отклонением размера начисленных процентов по долговому обязательству считается отклонение более чем на 20% в сторону повышения или в сторону понижения от среднего уровня процентов, начисленных по аналогичным долговым обязательствам, выданным в том же квартале на сопоставимых условиях¹.

При отсутствии долговых обязательств перед российскими организациями, выданных в том же квартале на сопоставимых условиях, а также по выбору налогоплательщика предельная величина процентов, признаваемых расходом (включая проценты и суммовые разницы по обязательствам, выраженным в условных денежных единицах по установленному соглашением сторон курсу условных денежных единиц), принимается равной ставке рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, увеличенной в 1,1 раза, при оформлении долгового обязательства в рублях и равной 15% – по долговым обязательствам в иностранной валюте.

В целях настоящего пункта под ставкой рефинансирования Центрального банка Российской Федерации понимается:

в отношении долговых обязательств, не содержащих условия об изменении процентной ставки в течение всего срока действия долгового обя-

¹ Отметим, что положения данного пункта перекликаются с положениями ст. 40 Налогового кодекса.

зательства, – ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действовавшая на дату привлечения денежных средств;

в отношении прочих долговых обязательств – ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации, действующая на дату признания расходов в виде процентов.

В целях настоящего пункта при определении среднего уровня процентов, начисленных по аналогичным долговым обязательствам, выданным в том же квартале на сопоставимых условиях, не учитываются долговые обязательства перед взаимозависимыми с налогоплательщиком лицами¹.

2. При определении предельной суммы выплачиваемых процентов, подлежащих включению в состав расходов в отчетном (налоговом) периоде, применяется следующий порядок:

1) определяется прибыль отчетного (налогового) периода без учета процента, т.е. до включения в налоговую базу доходов по долговым обязательствам перед налогоплательщиком и до вычета расходов по долговым обязательствам перед налогоплательщиком;

2) прибыль отчетного (налогового) периода без учета процента умножается на коэффициент S^2 ;

3) к определенной в подп. 2 настоящего пункта величине прибавляется величина дохода по долговым обязательствам перед налогоплательщиком за отчетный (налоговый) период.

Результат составляет предельную сумму процентов, подлежащих включению в состав расходов в текущем отчетном (налоговом) периоде³.

3. Проценты, начисленные в текущем отчетном (налоговом) периоде и соответствующие требованиям п. 1 настоящей статьи, разрешается учесть в составе расходов в пределах определенной в соответствии с порядком, установленным п. 2 настоящей статьи, предельной суммы процентов, подлежащих включению в состав расходов в текущем отчетном (налоговом) периоде.

4. Разность предельной суммы процентов, подлежащих включению в состав расходов в текущем налоговом периоде, и процентов, начислен-

1 Данный пункт предложен для того, чтобы исключить ситуацию, когда для того, чтобы принять к вычету проценты в полном объеме, налогоплательщик получает заем у нескольких (возможно, у двух) аффилированных фирм на условиях, аналогичных во всем, кроме размера займа.

2 Коэффициент может быть увеличен, однако ниже мы покажем, что он не является слишком малым.

3 Отметим, что в данном случае не важно, является ли кредитор резидентом России, а также аффилирован ли он с налогоплательщиком.

ных в текущем налоговом периоде и соответствующих требованиям п. 1 настоящей статьи, подлежит переносу на будущие налоговые периоды в следующем порядке: в том случае, если в текущем отчетном (налоговом) периоде предельная сумма процентов, подлежащих включению в состав расходов в текущем налоговом периоде, превышает сумму процентов, начисленных в текущем налоговом периоде и соответствующих требованиям п. 1 настоящей статьи, в пределах разности указанных величин подлежат включению в состав расходов проценты, начисленные в прошлые периоды, соответствующие требованиям п. 1, не включенные ранее в состав расходов.

Данное правило выглядит довольно жестким: если у налогоплательщика нет полученных процентов, то проценты выплаченные разрешено вычесть в пределах половины прибыли, определенной до вычета процентных расходов. Обозначим такую прибыль через Π . Если сумма процентных расходов¹ равна Π_p , то прибыль после вычета процентных расходов, т.е. отраженная в учете величина дохода на собственный капитал, составит: $\Pi - \Pi_p = \Pi_e$. Если $\Pi_i \leq 1/2 (\Pi_i + \Pi_e)$, то проценты вычитаются в полном объеме. Это эквивалентно $\Pi_i \leq \Pi_e$. Если обозначить через B сумму задолженности, E – собственный капитал налогоплательщика, r_i – ставку процента по заемным средствам, а r_e – доходность собственного капитала, отраженную в учете, то для вычитаемости процентов в полном объеме

необходимо, чтобы выполнялось $\frac{r_i}{r_e} \leq \frac{E}{B}$, т.е. отношение собственного

капитала к заемному должно превышать соотношение отраженных в учете налогоплательщиком норм доходности инвесторов-кредиторов и акционеров. Действующее в настоящее время правило предполагает наличие отношения меньше 1:3 для того, чтобы потребовался расчет предельной принимаемой к вычету суммы процента². То есть предлагаемое нами правило в тех случаях, когда соотношение собственных средств и заемных больше 1:3, не будет применено, если доходность собственного капитала больше процента по заемным средствам по меньшей мере в 3 раза. Однако учтем, что это доходность, определенная в налоговом учете до налогообложения.

1 В действительности разность между процентами выплаченными и процентами полученными.

2 Допустим, что дополнительные условия соблюдены: кредитор не является резидентом и аффилирован с налогоплательщиком. В данном случае мы обсуждаем только соотношения, фигурирующие в формальных правилах.

То есть доходность после налогообложения будет ниже, особенно с учетом того, что не все расходы принимаются к вычету в полном объеме. Кроме того, предлагаемое нами правило не требует обложения превышения процентов над предельной суммой как дивидендов, и, наконец, они могут быть перенесены на будущие периоды. С учетом этих обстоятельств жесткость правила существенно сглаживается. Отметим также, что ограничение на вычет такого рода процентов не тождественно по последствиям для инвестирования ограничению на перенос убытков на будущее. Дело в том, что предприятие, планирующее инвестиции, предполагает получить в результате прибыль для своих акционеров. В его распоряжении есть различные способы финансирования инвестиций, в том числе и дополнительная эмиссия акций, если финансирование из заемных средств в результате применения данного правила приведет к нежелательным налоговым последствиям. Наконец, надо принимать во внимание, что соотношение для собственных и заемных средств устанавливается столь высоким (1:3) по той причине, что последствия применения обычных правил, препятствующих недостаточной капитализации, очень тяжелы для налогоплательщика: не только запрещается вычет процента, но еще и возникает обложение полученных доходов как дивидендов. В то же время у предприятия временно может возникнуть необходимость в повышенных заимствованиях. Предложенный вариант отчасти такую возможность учитывает. Поскольку в предлагаемом варианте нет запрета вычета процента, а только ограничение принятия его к вычету в текущем периоде, последствия в виде роста эффективной налоговой ставки меньше. Если, например, норма дисконтирования предприятия составляет 15%, то отсрочка вычета 100 руб. процентных расходов из налоговой базы на срок 1 год приводит к потерям с точки зрения дисконтированной стоимости в размере 3,13 руб. При норме дисконтирования 10% соответствующая величина составит 2,2 руб.

Наконец, нет необходимости во введении специальных соотношений для финансовых посредников, поскольку проценты уплаченные принимаются к вычету в пределах суммы полученных процентов и половины прибыли, определенной без учета процентов, т.е. величина P_i в приведенных выше формулах означает превышение выплаченных процентов над процентами полученными.

Отметим, что похожие правила применяются в Казахстане и Киргизии. Одно из условий, применяемых при ограничении вычета процентов во Франции, имеет некоторое сходство с данным правилом.

Подчеркнем еще раз, что правило просто администрируется, не влечет

высоких издержек, связанных с уплатой налогов, дает налогоплательщикам четкие ориентиры, позволяющие заранее учесть налоговые последствия инвестиционного проекта, снижает риски, связанные с неблагоприятным судебным решением, а также уменьшает возможности уклонения от налогообложения.

50% не являются обязательной величиной. С учетом того, что ставка налогообложения в России составляет 24%, а процентные ставки велики, процент, принимаемый к вычету, может быть увеличен. Например, если нормируемая доля составит 75%, то при соотношении собственного и заемного капитала 1:3 ограничение будет вступать в силу только в том случае, когда норма процента по заемным средствам превышает доходность собственного капитала. Вероятно, приемлемой величиной может быть 60%.

Однако если налоговые органы имеют возможность (ресурсы, необходимые для проверки информации, и возможность доказательства правоты, если налогоплательщик обратится в суд) выявлять косвенно аффилированных налогоплательщиков, а также обнаруживать компенсационные займы, то возможно использование традиционного для многих стран подхода. Но мы полагаем, что в этом случае желательно распространить правило не только на иностранных кредиторов, но и на российских. Кроме того, для сокращения возможностей уклонения от налогообложения следовало бы предусмотреть в законодательстве возможность выявления выгодополучателя компенсационных займов и в случае его аффилированности с предприятием – включения таких займов в состав контролируемой задолженности. Однако последнее условие крайне сложно реализовать, причем любые подходы к реализации такого правила повлекли бы значительные издержки.

Двойное налогообложение: неоднозначность вопроса, сравнение альтернативных вариантов

Как отмечалось в §2.4 «Интеграция налогов на доход, налогообложение дивидендов, устранение двойного налогообложения», двойное налогообложение дивидендов приводит к повышению эффективной ставки налогообложения доходов от капитала, полученных при финансировании из собственных средств, кроме того, влияет на выбор способа финансирования из собственных средств. Воздействие двойного налогообложения на финансовые решения фирмы является дискуссионным вопросом.

Выбор оптимальной финансовой структуры фирмы предполагает ми-

нимизацию издержек финансирования инвестиций в условиях налогообложения.

Обычный подход при таком анализе заключается в исследовании финансового тождества фирмы и потока выплат инвесторам посредством метода возмущений (пертурбаций), который заключается в рассмотрении изменений в потоке выплат инвесторам при небольших изменениях в финансовой структуре фирмы на один период. При росте потока выплат физическим лицам в результате некоторой пертурбации делается вывод о выгодности данного изменения и о целесообразности продолжения данной политики.

Мы будем сравнивать денежные потоки акционерам, предполагая, что они имеют возможность повлиять на политику фирмы. Денежные потоки кредиторам будут рассматриваться для того, чтобы рассчитать необходимые изменения денежных потоков акционерам в следующем периоде, после произведенного малого отклонения от существующей финансовой политики.

Сначала будут выведены общие формулы, а затем выполнены расчеты для российских правил налогообложения.

Введем следующие обозначения:

1. P_t – валовая прибыль предприятия (выручка за вычетом переменных издержек, или, иначе говоря, прибыль до вычета издержек капитала);
2. B_t – стоимость на начало периода задолженности, проценты по которой подлежат вычету из базы налогообложения (облигации, обращающиеся на финансовых рынках¹);
3. b_t – стоимость на начало периода задолженности, проценты по которой не подлежат вычету из базы налогообложения при заимствовании на инвестиционные цели;
4. θ_t – акционерный капитал на начало периода;
5. τ – ставка налога на прибыль организаций;
6. ϕ – ставка налога на доходы физических лиц, действующая в отношении процентного дохода, кроме кредитов банков;
7. φ – эффективная ставка налога на прирост стоимости капитала (приведенная к текущему периоду ставка налога при реализации акций в бу-

¹ Сюда же следует отнести задолженность по кредитам банков в том случае, когда она направлена на иные цели, кроме инвестиционных. Понятно, что при необходимости привлечения банковских кредитов долг будет оформлен на те цели, на которые вычет процента разрешен, однако если сумма долга превышает сумму таких расходов или если условия кредита не допускают такой возможности, то предельная единица кредита будет использована без вычета процента.

дущем. Определить данную ставку для конкретного лица не представляется возможным, она может быть рассчитана только в среднем; в данном случае она выбирается условно, известно только, что она ниже τ);

8. ϕ_d – эффективная ставка налога на дивиденды (при выплате непосредственно физическим лицам ставка была обычной ставкой физического лица, но в случае взаимного владения акциями нескольких предприятий ставка возрастала в силу обложения дивидендов, полученных предприятием, каждый раз по ставке 15%);

9. D_t – дивиденды, выплачиваемые за период;

10. r_B – ставка процента по вычитаемым из базы налога заемным средствам;

11. r_b – ставка процента по банковским кредитам, выплачиваемым предприятием;

12. I_t – инвестиции за период;

13. A_t – подлежащая вычету для целей налогообложения амортизация (она не повлияет на результат, поскольку начисляется при любом варианте финансирования, поэтому ее можно было бы опустить);

14. CG_t – прирост капитальной стоимости активов физических лиц за период;

15. ρ – норма дисконтирования рассматриваемого (в каждом конкретном случае) репрезентативного физического лица.

Введем ряд упрощающих положений. Предположим, что все акции принадлежат физическим лицам (это далеко не так, но, поскольку мы ввели эффективную ставку налогообложения дивидендов, можно сделать такое допущение). Кроме того, будем считать, что все вклады физических лиц в банках направляются на предоставление кредитов предприятиям.

Будем также полагать, что банки весь полученный от предприятий процентный доход направляют на выплату дивидендов владельцам банков (физическим лицам) и выплату процентов вкладчикам (тоже физическим лицам), причем проценты вкладчикам не превышают лимита, после которого возникает налогообложение полученной выгоды в виде процентов, т.е. выплаты банком физическим лицам равны поступлениям за вычетом уплаченных налогов.

Нетрудно видеть, что данное усложнение возникает в силу различий в налогообложении предприятий производственной сферы и банков. В ином случае можно было бы объединить их в единый сектор организаций и рассматривать выплаты из сектора организаций сектору физических лиц.

Отметим также, что при сделанных допущениях в каждый момент времени сумма средств индивидуумов, хранящихся на депозитах в банках, должна совпасть с суммой кредитов, выданных банками предприятиям.

Теперь можно рассмотреть, как изменения в финансовой структуре могут повлиять на совокупные выплаты предприятий акционерам при условии, что решение об инвестициях в реальные активы остается неизменным.

Сначала рассмотрим ситуацию, когда последняя единица инвестиций финансируется без учета инвестиционной льготы (допустим, что льгота уже использована).

Выпишем финансовое тождество фирмы:

$$\begin{aligned} P_t(1-\tau) + \tau A_t + (B_{t+1} - B_t) + (b_{t+1} - b_t) + (\theta_{t+1} - \theta_t) = \\ = D_t + I_t + r_B(1-\tau)B_t + r_b b_t. \end{aligned}$$

Левая часть тождества отражает источники средств, полученных за период, – прибыль после налогообложения с учетом разрешенного вычета налоговой амортизации, прирост задолженности за период (как с разрешенными к вычету процентами, так и с запрещенными), а также средства, полученные за счет дополнительной эмиссии акций за период (если выражение отрицательно, это означает обратный выкуп акций). Правая часть отражает расходование средств: выплату дивидендов, инвестиции, выплату процентов с учетом их вычета из базы налогообложения (если вычет процента не разрешается, то $(1-\tau)$ следует заменить на 1; если вычитается часть процентных выплат, то третье слагаемое в правой части нужно умножить на долю процентных выплат, разрешенных к вычету), погашение ссуд.

Для тех лиц, кому (от кого) поступают денежные средства от предприятия, потоки доходов будут следующие:

а) акционерам (после налогообложения):

$$Y_t^D = D_t(1-\phi) - (\theta_{t+1} - \theta_t) - \phi CG_t;$$

б) кредиторам, для процента которых предусмотрен вычет из налоговой базы предприятия (до налогообложения на уровне кредиторов):

$$Y_t^B = r_B B_t - (B_{t+1} - B_t);$$

в) кредиторам, для процента которых предусмотрен вычет из налоговой базы предприятия (после налогообложения):

$$Y_t^B = r_B B_t (1 - \phi) - (B_{t+1} - B_t);$$

г) кредиторам, для процента которых не разрешается вычет из налоговой базы предприятия (до налогообложения на уровне кредиторов):

$$Y_t^B = r_b b_t - (b_{t+1} - b_t).$$

В реальности держателями облигаций, обращающихся на открытых рынках, могут быть (и часто бывают) банки и иные институциональные инвесторы. В данном случае сделанное упрощение не повлияет на результат для акционеров промышленных предприятий, поскольку для определения изменений в их потоках денежных средств важно, сколько они выплачивают заемщикам, а не суммы, которые поступают физическим лицам после уплаты налогов. Пункт в) приведен здесь для того, чтобы в дальнейшем обсудить норму дисконта акционеров.

Предположим, что ставки остаются неизменными и экономические агенты не ожидают их изменения.

Первое возмущение, которое будет рассмотрено¹, – это уменьшение на единицу одновременно выплат дивидендов и эмиссии акций. Последнее эквивалентно увеличению рыночной стоимости акционерного капитала на единицу (при условии равновесия в экономике), поэтому за счет снижения выплат дивидендов произойдет уменьшение потока денег физическим лицам на $(1 - \phi)$, а за счет прироста капитальной стоимости активов – увеличение потока на $(1 - \varphi)$. Положение держателей облигаций не ухудшается, а для акционеров возникает чистый выигрыш в размере $(\phi - \varphi)$. Обычная мировая практика обложения прироста капитальной стоимости – взимание налога по факту реализации, поэтому эффективная ставка налога на прирост капитальной стоимости всегда ниже ставки налога на дивиденды. Отсюда известный парадокс финансовой политики корпораций: выплата дивидендов, несмотря на неблагоприятные налоговые последствия. Как уже упоминалось, применяются законодательные меры налогового и неналогового характера, препятствующие этой практике, есть также гипотеза о том, что дивиди-

¹ Здесь мы следуем Аткинсону и Стиглицу, см.: Atkinson A., Stiglitz J. Lectures on Public Economics. McGraw-Hill, 1980. P. 128–148.

денды являются благоприятным сигналом инвесторам. Кроме того, при увеличении доли долгового финансирования возрастают риски банкротства¹, что может приводить к росту процента, выплачиваемого фирмой по заемным средствам.

Отметим, что при наличии законодательных ограничений на обратный выкуп акций возможна выплата средств сектору физических лиц посредством приобретения у них другой фирмы на сумму, на которую иначе были бы выплачены дивиденды. Это также приведет к росту стоимости поглощающей фирмы, а получатели денег выплатят налог с прироста капитальной стоимости своих акций с момента их приобретения, т.е. с дохода (с прироста стоимости богатства), начисленного ранее, что также приводит к меньшим суммарным налоговым обязательствам, чем в случае выплаты дивидендов.

Приведенные выше рассуждения справедливы в любой экономике, где эффективная ставка налогообложения прироста капитальной стоимости активов ниже, чем ставка налога на дивиденды. Однако для России до принятия нового порядка налогообложения это могло быть еще более существенным в силу того, что обложение дивидендов было не просто двойным, но кратным, т.е. каскадным при каждом переходе дивидендов от предприятия к предприятию. Кроме того, часто акциями российских предприятий юридически владеют не физические лица, а организации, расположенные в офшорах, и реализация акций в этом случае не всегда отслеживается российскими налоговыми службами, что также может приводить к уменьшению выгод от выплат дивидендов. Более того, нередки случаи, когда выплаты крупным собственникам осуществляются не путем распределения дивидендов, а посредством различных схем перевода прибыли (например, за счет завышения расходов на некоторые виды услуг, трансфертного ценообразования и т.д.) на счета иных организаций, расположенных в налоговых убежищах, различных схем «обналичивания денег», при некоторых обстоятельствах за счет финансирования части их расходов под видом производственных и т.д. Во всяком случае, проблема финансирования текущих расходов за счет получения дивидендов, вероятно, не является актуальной для крупных российских собственников. Однако важно отметить, что наличие значительной разницы в налоговых последствиях в приведенном случае могло приводить к большему стремле-

¹ См., например: Boadway R., Bruse N., Mintz J. Taxes on Capital in Canada: Analysis and Policy. Canadian Tax Paper. No. 80, Canadian Tax Foundation, 1987.

нию уменьшить выплаты дивидендов, чем в странах с меньшими диспропорциями в налогообложении (например, где устранено двойное налогообложение). В то же время следует отметить, что, например, в США действует двойное налогообложение дивидендов, но дивиденды платят гораздо более активно, чем в России.

После снижения ставки налога на дивиденды в России (сначала после реформы¹ она составляла 6%, сейчас – 9%, причем взимается с разности выплаченных и полученных предприятием за период дивидендов) наблюдался рост выплачиваемых дивидендов. Причин для этого достаточно много, и снижение налогообложения дивидендов может быть одной из них. Однако и предельная ставка подоходного налога снизилась до 13%, что должно было привести также к снижению эффективной ставки для прироста капитальной стоимости активов. В то же время улучшение ожиданий относительно стабильности экономики понижающим образом влияло на норму дисконтирования, что могло увеличивать эффективную ставку прироста капитальной стоимости. Во всяком случае, если эффективная ставка налогообложения прироста капитальной стоимости активов для инвесторов, имеющих возможность влиять на финансовую политику фирмы, выше 9%, возможно увеличение выплат дивидендов с одновременным ростом эмиссии акций.

Далее будем полагать, что эмиссия акций за период неотрицательна (т.е. все возможности ее снижения исчерпаны независимо от причин, по которым это невозможно или нежелательно).

Следующее возмущение, которое будет рассмотрено, – это рост на единицу дивидендов и заемных средств в текущем периоде и изменения в следующем периоде ровно настолько, чтобы к концу периода финансовая структура фирмы вернулась к тому положению, которое было бы до пертурбации. Это означает, что в следующем периоде фирме придется увеличить выплаты основной суммы и процентов, и для осуществления этих выплат фирме на ту же величину придется увеличить дивиденды.

Сначала будем полагать, что фирма эмитирует облигации, обращающиеся на финансовых рынках. В этом случае выплачиваемые проценты вычитаются из налоговой базы, и, следовательно, во втором периоде предстоит выплатить в связи с ростом задолженности всего $1+r_B(1-\tau)$, и именно на эту сумму фирме предстоит уменьшить выплаты дивидендов.

Рассмотрим изменения для инвесторов в результате этих действий.

1 Принятие в 2001 г. вступившей в силу с 2002 г. главы 25 Налогового кодекса РФ.

Период	Потоки акционерам	Потоки держателям облигаций
1	$(1-\phi_d)$	-1
2	$-(1-\phi_d)(1+r_B(1-\tau))$	$1+r_B(1-\phi)$

Решить, является ли указанное действие выгодным, можно, только рассмотрев приведенную стоимость денежных потоков акционерам.

Рассматриваемые изменения в политике выгодны, если

$$1-\phi_d \geq \frac{1}{1+\rho}(1-\phi_d)(1+r_B(1-\tau)),$$

что эквивалентно $\rho \geq r_B(1-\tau)$.

Результат очевидным образом зависит от нормы дисконтирования, используемой акционерами. Если дополнительные средства, полученные в виде дивидендов, предполагается направить на текущее потребление, то ρ определяется межвременными потребительскими предпочтениями акционеров. Однако такая ситуация маловероятна для определяющих решения акционеров крупных фирм, а для небольших фирм маловероятна эмиссия акций, обращающихся на открытых рынках.

Если же при определении нормы дисконта исходить из альтернативных возможностей инвестирования средств, то результат зависит от того, какие возможности есть у инвестора. Если это обычные депозиты в банке, то, несмотря на освобождение от налогообложения в пределах установленного лимита, ставка относительно низка, и замена личных заимствований корпоративными маловероятна. Если в качестве альтернативы выбирают корпоративные облигации, то $\rho = r_B(1-\phi)$, и рассматриваемая политика выгодна, если $\phi < \tau$. Интересно, что до реформы подоходного налогообложения (до вступления в силу главы 23 Налогового кодекса РФ) предельная ставка подоходного налога составляла 30%, после реформы – 13%, что меньше действовавшей до 1 января 2002 г. ставки налога на прибыль (35%) для предприятий, не имеющих льгот. После изменений в налогообложении прибыли на качественном уровне соотношение для таких предприятий сохранилось ($13\% < 24\%$). Это говорит о том, что при указанных обстоятельствах было выгодно (если принимать в расчет только налоговые последствия) замещать частные заимствования корпоративными. Однако наличие множественных льгот, в том числе и региональных, а также наличие налоговых убежищ могли приводить к изменению знака в соотношении ставок до реформирования подоходного налога, а в ряде случаев и после него, до вступления в действие главы 25 Налогового ко-

декса РФ. Иная ситуация была в период до дефолта 1998 г., когда наблюдалась высокая доходность освобожденных от налогообложения ГКО. В этом случае для тех, кто рассматривал в качестве альтернативы вложения в ГКО, должно было выполняться соотношение $\rho > r_b(1 - \phi)$, если только требуемая инвесторами доходность r_b не была слишком высока.

Несколько отличные результаты мы получим, если рассмотрим выплаты дивидендов за счет роста заимствований, проценты по которым не вычитаются из налоговой базы предприятия.

В этом случае во втором периоде фирме предстоит выплатить в связи с ростом задолженности всего $1+r_b$, и на эту сумму предстоит уменьшить выплаты дивидендов.

Рассмотрим изменения для инвесторов в результате этих действий.

Период	Потоки акционерам	Потоки кредиторам
1	$(1 - \phi_d)$	-1
2	$-(1 - \phi_d)(1 + r_b)$	$1 + r_b$

Рассмотрим приведенную стоимость денежных потоков акционерам.

Рассматриваемые изменения в политике выгодны, если

$$1 - \phi_d \geq \frac{1}{1 + \rho}(1 - \phi_d)(1 + r_b),$$

что эквивалентно $\rho \geq r_b$.

Опять, как и в предыдущем случае, результат зависит от ρ , но теперь сравниваемая с ρ ставка процента по заемным средствам не уменьшается на величину налога, который экономится фирмой за счет вычета из налоговой базы заемных средств. При сохранении справедливости приведенных выше рассуждений относительно величины ρ выполнение неравенства и соответственно выгодность замены личных заимствований корпоративными становится менее вероятным, по крайней мере, если банковские кредиты не обходятся существенно дешевле, чем заимствования посредством эмиссии.

Отметим, что в связи с изменениями в порядке вычета процентов при налогообложении предприятий, а также с изменениями в налогообложении финансовых посредников, для которых теперь установлена такая же ставка налогообложения, как и для предприятий промышленности, выгодность политики одновременного увеличения дивидендов и заимствований определяется неравенством

$$\rho \geq r_B(1 - \tau),$$

причем при $\rho = r_B(1 - \phi)$ получаем, что данная политика выгодна, поскольку $\phi = 13\%$, а $\tau = 24\%$ (не меньше 20% при наличии региональных льгот).

В том случае, когда ρ меньше, чем ставка процента, выплачиваемого фирмой по заемным средствам (в первом случае – умноженная на $(1 - \tau)$), должны наблюдаться сокращение выплачиваемых фирмой дивидендов и уменьшение корпоративных заимствований.

Если бы в России на момент реформы существовали развитые финансовые рынки и в финансовой структуре фирм наблюдались значимые доли средств из разных источников, то изменения в налоговых ставках, описанные выше, должны были бы приводить к колебаниям в финансовой структуре фирм. Однако, поскольку собственные средства составляли значительную долю в источниках финансирования предприятий (в 2001 г. – 49,4%, в 2002 г. – 48%), а выплаты дивидендов были минимальны, говорить о возможном сокращении выплат дивидендов, сопровождающемся сокращением использования заемных средств, не имеет смысла, по крайней мере, для дореформенного периода. Не исключено, однако, что высокая стоимость заимствований для предприятий в сочетании с относительно низкими нормами доходности по альтернативным вложениям для кредиторов приводила к равновесию, близкому к границе минимума заемных средств.

Однако рассматривать данную тенденцию как исключительно благоприятную нельзя. В главе 25 Налогового кодекса РФ не предусмотрены достаточные меры против практики недостаточной капитализации, поэтому не исключено, что в настоящее время мы наблюдаем начало тенденции в направлении такой политики предприятий.

Тем не менее описанное выше соотношение ставок (даже если оно существенно) не может быть единственной причиной сложившейся финансовой структуры российских предприятий. Мы рассматривали финансовую структуру фирмы в предположении неизменности выбора инвестиций в реальные активы, I_r . При доступности заемных средств выбор исключительно собственных средств в качестве источника финансирования может сложиться только в том случае, если I_r не больше, чем сумма доступных собственных средств. Если стоимость запланированных инвестиций превышает величину доступных собственных средств, изменение финансовой структуры фирм станет необходимым условием осуществления инвестирования. Однако на объем реальных инвестиций также может влиять нало-

говая политика в силу изменения ожидаемой посленалоговой доходности рассматриваемых инвестиционных проектов.

Налоговый и отчетный периоды

Одна из наиболее заметных особенностей налога на прибыль в России – несовпадение налогового периода с отчетным: налоговым периодом является календарный год, а отчетным периодом может быть по выбору налогоплательщика месяц или квартал. Во многих странах налоговый и отчетный периоды совпадают. Практика расчета авансовых платежей может различаться, но общая идея заключается в определении их исходя из фактических результатов прошлого периода или из прогнозируемых результатов текущего. В последнем случае налогоплательщик, недооценивший свои результаты по сравнению с полученными по итогам года, доплачивает недостающую сумму с индексацией. Общие последствия этого правила заключаются в сезонности налоговых поступлений и дополнительных издержках, связанных с исполнением налоговых законов, а также в дополнительных административных издержках. Кроме того, для «сглаживания» налоговых обязательств налогоплательщика в течение года вводится возможность формирования для целей налогообложения некоторых резервов, что усложняет законодательство и создает дополнительные возможности налогового планирования. Формирование части таких резервов стало бы излишним в случае перехода к годовому отчетному периоду. Решение о переходе к годовому отчетному периоду было бы важным шагом к снижению издержек, связанных с выполнением налогового законодательства, и издержек администрирования. Снижение инфляции по сравнению с началом 1990-х годов, а также устранение многих возможностей нелегального уклонения от налогообложения и большей части неоправданных льгот снижают вероятность существенных потерь доходов бюджета в результате такого решения. Поэтому вопрос о таком переходе следует рассматривать в числе первоочередных направлений налоговой реформы.

Заключение

Российская налоговая система складывалась под влиянием объективных обстоятельств, связанных с проблемами переходного периода, субъективных факторов, включающих активность групп с особыми интересами, и отчасти популистских намерений российских политиков. Это сделало процесс создания и реформирования налоговой системы неровным и не во всем последовательным. Налог на прибыль не является в этом смысле исключением.

Принятие в 2001 г. главы 25 Налогового кодекса позволило решить целый ряд актуальных проблем, но не всех существовавших, и не все они могли быть решены в это время.

Существенные корректировки, которые были сделаны за прошедшее время, улучшили налогообложение прибыли с точки зрения общепринятых критериев оценки налоговых систем (справедливость, аллокационная эффективность и простота). Однако целый ряд положений, не согласующихся с этими критериями, сохранился до настоящего времени. Кроме того, не устранены некоторые возможности легального уклонения от налогообложения, что порождает наряду с потерями доходов бюджета и искажающие эффекты.

В работе рассматриваются вопросы, представляющиеся важными с точки зрения перспектив реформирования налогообложения прибыли в краткосрочной и среднесрочной перспективе. Одновременно рассмотрены некоторые проблемы, которые трудно или нецелесообразно решать в ближайшее время, но вопрос о решении которых должен возникнуть

позднее. Необходимость изменений, а также приоритеты и предлагаемая очередность требует обоснования с теоретической точки зрения и сопоставления с мировым опытом применения тех или иных положений законодательства по налогообложению доходов корпораций. Для этого требуется использование общих подходов к налогообложению доходов организаций, объяснение роли отдельных положений налогового законодательства, представляющихся проблемными, и их связи с общей концепцией налогообложения доходов.

В связи с этим в работе подробно описываются причины взимания налога на прибыль (на доходы корпораций) в разных странах, его особенности в сравнении с другими налогами, проблемы оценки экономических величин, требующихся для определения базы налога, искажающие эффекты, возникающие при его взимании, вопросы уклонения от уплаты налога как легального, так и нелегального характера, влияние тех или иных правил налогообложения доходов корпораций на решения экономических агентов, особенно инвестиционные.

Актуальные вопросы воздействия налогообложения на инновационные решения также рассматриваются, анализируется влияние рисков на инновационную деятельность, а также налоговых правил на принятие рисков экономическими агентами. Следует отметить, что среди многих мер, которые могут повлиять на инновационную деятельность, есть такие, которые не создают существенных новых возможностей для уклонения от налогообложения, не порождают заметных искажающих эффектов и не создают угрозы большого снижения налоговых поступлений в бюджет. С нашей точки зрения, даже если стимулирующий эффект таких мер окажется недостаточным, их желательно применять в первую очередь, рассматривая другие как дополнительные. Это, например, меры, связанные с обеспечением большей симметрии в налогообложении доходов от капитала. Работа содержит обоснование и перечень предлагаемых правил, особенно введение в практику налогообложения РФ успешного примененного в других странах переноса убытков на прошлые периоды, а также описание правил, препятствующих возможному их использованию в целях уклонения от налогообложения.

Несмотря на то что большинство множественных льгот по налогу на прибыль, сложившихся в 1992–2000 гг. было отменено при принятии главы 25 Налогового кодекса РФ, часть положений, носящих по своей сути характер льгот, сохранилась, были приняты некоторые новые, кроме того продолжают попытки лоббистов восстановить некоторые льготы или

ввести новые. По этой причине в работе подробно анализируются применявшиеся ранее и предлагаемые новые льготы, их последствия, особенно с точек зрения аллокационных последствий и влияния на возможности уклонения от налогообложения. Издержки администрирования и уплаты налогов редко принимаются во внимание авторами предложений по введению новых правил. Количественные оценки таких издержек затруднены, но в работе предпринимается попытка на качественном уровне описать причины возникновения таких издержек в результате отдельных положений налогообложения прибыли в РФ.

Следует отметить, что некоторые правила, ведущие к неэффективной аллокации ресурсов, были приняты в свое время как компромиссное решение при наличии серьезных политических и организационных ограничений. Ряд из них был в последующем изменен, но некоторые остались и их отмена является желательной, поскольку многие причины их принятия уже устранены или могут быть устранены.

В числе возможностей уклонения от налогообложения подробно рассмотрена такая форма легального уклонения от налогообложения (налогового планирования), как недостаточная капитализация. Несмотря на то что вопрос об использовании практики недостаточной капитализации для минимизации налоговых обязательств корпораций был поднят довольно давно, известные к настоящему моменту правила, ей препятствующие или ее предотвращающие, несовершенны, поскольку не вполне действенны (оставляют возможности, хотя и ограниченного, применения этой практики), требуют немалых издержек администрирования и могут исказить инвестиционные и финансовые решения предприятий. Тем не менее среди этих правил есть такие, которым эти недостатки свойственны в большей мере. Применяемое в РФ правило, хотя по форме и схоже с теми, которые используются во многих развитых странах, в малой степени предотвращает практику недостаточной капитализации, что показано на условных примерах. Надо отметить, что применение недостаточной капитализации крупными акционерами в открытых корпорациях влечет не только сокращение налоговых обязательств, но и уменьшение доходов миноритарных акционеров, поэтому уменьшение возможностей ее использования уменьшает и способы, и стимулы для присвоения части доходов миноритарных акционеров крупными. В работе рассмотрены применяемые и рекомендуемые теоретиками правила, препятствующие недостаточной капитализации, и сформулированы предложения для России. Предложено применять правило, ограничивающее не только

избыточное применение зарубежных заимствований, но и отечественных. Поскольку правила, основанные на соотношении собственного и заемного капитала, плохо предотвращают практику компенсационных займов, предлагается в качестве основы применять ограничение, исходящее из соотношений процентных расходов и дохода налогоплательщика (*earning-stripping rules*), которое попутно обладает тем достоинством, что решает проблему кредитных институтов может быть в рамках общего правила, если полученные проценты учитываются при расчете ограничений в полной мере. Подобные правила в некоторых странах (например, США, Франция) используются в качестве одного из ограничений, задающих «безопасную гавань» для инвестора, а при превышении критериев «безопасной гавани» используется правило «вытянутой руки». Но правило на основе соотношения процентных расходов и дохода может быть использовано и как самостоятельное, в частности его вариант применяется в некоторых постсоветских странах. Как переходный вариант возможно его использование как единственного правила с последующим переходом к менее искажающему способу комбинации правил. Причина того, что в настоящее время может быть все ещё нежелательным использование правила «вытянутой руки» в том, что оно предполагает возможность конфликтов с налоговыми органами с последующим судебным их разрешением, а значит, увеличивает неопределенность для инвестора. Возможен и иной подход: правила соотношений процента и дохода устанавливаются менее ограничительными, налоговые органы в этом случае не должны предъявлять претензий, если они соблюдены (как в случае «безопасной гавани»), но, поскольку даже такие правила могут быть при некоторых обстоятельствах (для отдельных отраслей, определенных видов инвестиций) чрезмерно жесткими, организация может иметь право обосновать необходимость такого финансирования и его возможность с позиций «вытянутой руки». При несогласии налоговых органов этот подход тоже приведет к налоговым спорам, но для инвесторов и налогоплательщиков такой подход может быть удобнее.

В работе подробно рассмотрено налогообложения дивидендов, причины их налогообложения, проблема двойного налогообложения при налогообложении дивидендов и способы ее решения, применявшиеся и применяющиеся в некоторых странах. Также описана отмеченная в последние годы тенденция к отказу от интеграции налогов на доходы корпораций и физических лиц, еще недавно рассматривавшаяся как самый совершенный способ преодоления двойного налогообложения с

одновременным сохранением для конечных инвесторов их индивидуальных предельных налоговых ставок в отношении дохода, полученного в виде дивидендов. В России не удалось при реформировании налогообложения прибыли применить интеграцию налогов, но в результате нынешнее положение с налогообложением дивидендов оказалось мало отличающимся от практики, складывающейся во многих развитых странах. Однако вопрос налогообложения дивидендов, судя по всему, будет актуальным и в России, и в зарубежных странах, поскольку нынешнее положение вряд ли можно считать вполне удовлетворительным. Вероятно, реформирование налогообложения дивидендов можно отнести к вопросам, которые стоит исследовать, искать их решение, но не спешить с изменениями в этой области, особенно с учетом того, что в проблему вовлечены вопросы международных соглашений и инвестиций из-за рубежа и за рубежом. Неудачное решение может приводить или к потерям доходов бюджета от налогов на доход зарубежных инвесторов (причем в силу специфики международных соглашений об устранении двойного налогообложения без компенсирующего стимулирующего воздействия на инвестиции), или к увеличению искажающего эффекта двойного налогообложения и дестимулированию выплат дивидендов, или к дискриминации зарубежных инвесторов. Однако большая аллокационная эффективность интеграции налогов делает привлекательным рассмотрение ее в качестве возможного способа уменьшения двойного налогообложения, если на страну не оказывается давление с требованием исключить дискриминацию.

Важным вопросом является и вопрос начисления амортизации для целей налогообложения. Уменьшение числа амортизационных групп и изменение порядка начисления упростили учет амортизации для целей налогообложения и администрирование, однако не все возможности упрощения исчерпаны. Возможно упрощение порядка учета реализации амортизируемого имущества.

В работе подробно рассмотрен вопрос налогообложения финансового лизинга. В России сложилась необычная практика предоставления льгот при использовании налогоплательщиками финансового лизинга, а именно, возможность амортизации активов с повышающим коэффициентом. Обычно в случае финансового лизинга его учитывают для целей налогообложения как обычную аренду или, чтобы такие сделки не использовались для налогового планирования (легального уклонения от уплаты налогов), как продажу в рассрочку. Посвященные финансовому лизингу

разделы включают историю вопроса и основания (по нашему мнению, достаточные) для отмены этой льготы.

Резервы по сомнительным долгам для целей налогообложения – не исключительное явление в мировой практике. Однако, во-первых, достаточно редкое для предприятий нефинансового сектора (если такие резервы применяются, то ограниченно и не для всех отраслей, а только тех, где высоки риски безнадежной задолженности), во-вторых, способ определения вычитаемых из налоговой базы при формировании резервов сумм, используемый в России, несколько необычен. В работе показано, что, хотя резервы были введены в качестве паллиатива при установлении обязательного для крупных организаций метода начислений, при отсрочках платежа на длительное время снижение налогов с точки зрения приведенной стоимости может быть больше, чем при использовании кассового метода. Кроме того, этот порядок никак не отражает изменения стоимости просроченной задолженности. Предложены варианты иных способов формирования резервов по сомнительным долгам, если эту практику окажется невозможным отменить вообще.

В главе 3 достаточно подробно рассматриваются причины возникновения неудачных положений налоговых законов, особенно в реформирующихся и переходных экономиках. Перечислен ряд ограничений, препятствующих совершенствованию налоговых законов, и приведены примеры последствий их применения. Такая систематизация позволяет рассмотреть историю налога на прибыль в России с учетом не только ошибок, сделанных на разных этапах, но и объективных трудностей, складывавшихся в разные периоды, и проблем, связанных с развитием институтов в переходной экономике.

Льготы до 2002 г. оказывали заметное влияние на налоговую базу, снижая налоговые поступления. Однако возможности использования льгот были выше у тех предприятий и в тех отраслях, где была выше налогооблагаемая прибыль, рассчитанная до учета льгот. Это создавало преимущества тем предприятиям, которые уже имели высокие доходы и снижало стимулы к требующей значительных инвестиций реорганизации производства на других предприятиях и в отраслях, где исторически, в результате централизованных решений прошлого, сложилась низкая доходность. Снижение налоговых ставок и отмена льгот не только были в русле общемировой тенденции снижения эффективной ставки и расширения базы налога на прибыль. В России они еще и способствовали выравниванию налоговых условий для разных отраслей и смягчению сло-

жившихся диспропорций. Выполненные расчеты в силу недостаточности статистических данных по ряду показателей учитывают не все влияющие факторы и отражают не все результаты реформы, но они не опровергают эту основную гипотезу. В расчетах не учтены такие факторы, как влияние множественных льгот на уклонение от налогообложения, на ответственность инфорсmenta. Механизмы такого влияния описаны в работе. Это является актуальным вопросом, поскольку попытки добиться льгот осуществляются постоянно во всех странах, и важно, чтобы действовали факторы, препятствующие введению необоснованных льгот.

В последующих разделах перечисляются положения Налогового кодекса, которые не в полной мере отвечают целям аллокационной эффективности и справедливости налоговой системы и рассматриваются варианты изменения таких положений. Это, в частности, относится к принятию к вычету ряда расходов предприятий. Найдены правила, допускающие уточнение и совершенствование, вычета расходов на ремонт, на НИОКР, амортизацию, на рекламу, страхование, обучение персонала. Однако в этих случаях вопрос не является критичным ни с точки зрения доходов бюджета, ни с точки зрения возможностей значительного уклонения от уплаты налогов, ни с точки зрения влияния на выбор предприятий, за исключением НИОКР и амортизации. В последнее время были приняты меры, увеличивающие вычет расходов на НИОКР и амортизации. Но эти вопросы остаются актуальными и целесообразно вернуться к ним после анализа результатов принятых мер.

Основные проблемные положения, реформирование которых представляется наиболее актуальным, включают учет расходов на НИОКР, правила переноса убытков, формирование резервов по сомнительным долгам, правила учета процентных расходов (правила, применяемые при недостаточной капитализации), льготный порядок амортизации при финансировании инвестиций посредством финансового лизинга, продолжительность отчетного периода.

Предлагается перейти к вычету расходов на НИОКР в текущем периоде, включая расходы на НИОКР, осуществленные в целях создания новых или совершенствования применяемых технологий, ввести в дополнение к переносу убытков на будущее перенос убытков в прошлые периоды, применить правило, препятствующее недостаточной капитализации на основе сопоставления потоков, а не запасов (исходя из сопоставления чистых процентных расходов и прибыли, определенной без их учета), устранить льготы финансовому лизингу и применить годовой отчетный

период. В отношении резервов по сомнительным долгам предлагаются альтернативные варианты в зависимости от того, как быстро будет решен вопрос перехода к годовому отчетному периоду.

В перспективе могут стать актуальными следующие проблемы: совершенствование порядка налогообложения дивидендов, дальнейшее упрощение порядка амортизации, введение более справедливых ограничений вычета расходов на страхование, ограничение расходов на ремонт.

Кроме того, важным представляется вопрос дальнейшего введения разного рода стимулов и льгот. Поскольку избежать активности групп с особыми интересами невозможно, а также в силу того, что некоторые льготы могут быть оправданными при определенных обстоятельствах, но в то же время льготы порождают и издержки, которые могут превышать предполагаемые выгоды, важно, чтобы внесение предложений по введению новых льгот сопровождалось обоснованием с оценкой не только ожидаемых выгод, но и потенциальных издержек.

Библиография

1. Akerlof G.A. The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 84. No. 3 (Aug., 1970).
2. Atkinson A., Stiglitz J. *Lectures on Public Economics*. McGraw-Hill, 1980.
3. Auerbach A. Poterba J. Tax Loss Carryforwards and Corporate Tax Incentives, NBER Working Paper No. 1863. March 1986.
4. Auerbach A. Taxation and Corporate Financial Policy in Alan Auerbach and Martin Feldstein. *Handbook of Public Economics*. 2003. Vol. 3.
5. Berner R.B. Benefits from eliminating the double-taxation of dividends. (Forum on Emerging Issues). *Business Economics*. 1/1/2003.
6. Boadway R., Bruse N., Mintz J. Taxes on Capital in Canada: Analysis and Policy. *Canadian Tax Paper*. No. 80. Canadian Tax Foundation, 1987.
7. Boadway R., Shah A. How Tax Incentives Affect Decisions to Invest in Developing Countries. The World Bank. Nov. 1992. WPS 1011.
8. Brauner Y. Integration in an Integrating World, http://taxprof.typepad.com/taxprof_blog/files/Brauner.doc.
9. Brauner Y. Integration in an Integrating World. Feb. 2005. SSRN.
10. Burns L. Krever R. Taxation of Income from Business and Investment in *Tax Law Design and Drafting*, ed. by Thuronyi V. IMF, 1998.
11. Chua D. Tax Incentives. In «*Tax Policy Handbook*», 1995.
12. Chua D. Loss Carryforward and Loss Carryback in *Tax Policy Handbook*, ed. By Parthasarathi Shome, Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, 1995.
13. Cooper G.S., Gordon R.K. Taxation of Legal Persons and their Owners in *Tax Law Design and Drafting / V. Thuronyi (ed.)*. IMF, 1996.
14. Deloitte International Tax and Business Guides, <http://www.deloittetaxguides.com>
15. Deinzer Harvey T. Review // *The Accounting Review*. Vol. 34. No. 2 (Apr. 1959).
16. Feldstein M. The Second Best Theory of Differential Capital Taxation. NBER, Working Paper No 1781. 1985.
17. Gravelle J.G., Kent A. Smetters. 2006. “Does the Open Economy Assumption really mean that Labor bears the Burden of a Capital Income Tax?” // *In Advances in Economic Analysis and Policy*. Vol. 6(1).
18. Gravelle J. *The Economic Effect of Taxing Capital Income*. The MIT Press, 1994.
19. Gravelle J., Kent Smetters. Who Bears the Burden of the Corporate

Tax in The Open Economy? NBER Working Paper No. 8280. Issued in May 2001.

20. Handley J. Maheswaran K. A Capital Asset Pricing Model for an Integrated Tax System. University of Melbourne. January 2005.

21. Harberger A.C. The incidence of the corporation income tax // *Journal of Political Economy* 70 (3) (1962).

22. Harberger A.C. The ABCs of Corporation Tax Incidence: Insights into the Open-Economy Case // in *Tax Policy and Economic Growth*. Washington, D.C.: American Council for Capital Formation Center for Policy Research. 1995.

23. Holland D., Vann R.J. *Income Tax Incentives for Investment*. 1998.

24. Hulten C.R., Wykoff F.C. *The Measurement of Economic Depreciation// Depreciation, Inflation, and the Taxation of Income from Capital*. Ed. by Charles R. Hulten. Washington, DC: The Urban Institute Press, 1981.

25. John R.K. *Integration of Personal and Corporate Income Taxes: Advantage and Disadvantages*. *Tax Policy Handbook*. IMF, 1995.

26. Kay J. *Tax Policy: A Survey* // *The Economic Journal*. March 1990.

27. Kliston Th.S. *Review* // *The Journal of Finance*. Vol. 14. No. 3 (Sep. 1959).

28. Krelove R. *Taxation and Risk Taking* in *Tax Policy Handbook*, ed. by Parthasarathi Shome, Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, 1995.

29. Lipsey R., Lancaster K. *The General Theory of Second Best* // *The Review of Economic Studies*. Vol. 24. No 1 (1956–1957).

30. Lore Martin M. *Thin capitalization*. N-Y.: Roland, 1958.

31. Milton H., Raviv A. *The Theory of Capital Structure* // *Journal of Finance*. 1991. Vol. 46. No. 1.

32. Mintz J. *The Corporation Tax: A Survey*, *Fiscal Studies*. Vol. 16. 1995. No. 4.

33. Mintz J. *An Empirical Estimate of Corporate Tax Refundability and Effective Tax Rates* // *The Quarterly Journal of Economics*. Vol. 103. No. 1 (Feb., 1988).

34. Myles G.D. *Public Economics*, Oxford University Press, 1995.

35. Modigliani F., Miller M.H. *The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment* // *Amer. Econ. Rev.* 1958. June.

36. Rosen H.S. *Public Finance* (5th edition). Irwin/McGraw-Hill, 1998.

37. Seago W. Eugene. *The Nonaccrual Experience Method: Is the Service's Third Attempt at Guidance the Charm?* // *Journal of Taxation*. Jun. 2003.

38. Serro K. Liedenhaja J.Y. *Effects of Equalization tax on Multinational Investments and Transfer Pricing*, http://en.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k337.pdf

39. Stiglitz J. Taxation, Corporate Financial Policy and the Cost of Capital, 1973.
40. Stiglitz J. The Effects of Income, Wealth, and Capital Gains Taxation on Risk-Taking // The Quarterly Journal of Economics. Vol. 83. No. 2 (May. 1969).
41. Vanistendael F. Taxation of Corporate Reorganization in Tax Law Design and Drafting / ed. by Thuronyi V. IMF, 1998.
42. Varian H. Microeconomic Analysis. W.W. Norton & Company, 1992.
43. Whittington R. Whittenburg G. Judicial Classification of Debt versus Equity. An empirical Study // The Accounting Review. Vol. 55. No. 3 (Jul. 1980). P. 409–418.
44. Worldwide Corporate Tax Guide. Ernst & Young, 2005.
45. Анисимова Л.И., Шкребела Е.В. Совершенствование налогообложения прибыли предприятий. М.: ИЭПП, 2000.
46. Аткинсон Э.Б., Стиглиц Д.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. М.: Аспект-Пресс, 1995.
47. Безнадежные долги – безнадежные проблемы? // Налоговые споры: теория и практика. 2005. № 10.
48. Налоговая реформа в России: проблемы и решения. Научные труды № 67. М.: ИЭПП, 2003.
49. Полтерович В.М. Элементы теории реформ. М.: Экономика, 2007.
50. Проблемы налоговой системы России: теория, опыт, реформы. М.: ИЭПП, 2000.
51. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ. Научные труды № 36. М.: ИЭПП, 2001.
52. Синельников С. и др. Проблемы налоговой реформы в России: анализ ситуации и перспективы развития. М.: Евразия, 1998.
53. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора. М.: Изд-во Московского государственного ун-та – ИНФРА-М, 1997.
54. Хасси У., Любик Д. Основы мирового налогового кодекса с комментариями. Проект, финансируемый Международной налоговой программой Гарвардского университета / Пер. М. Алексева. 1996.
55. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бейли Дж.В. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 1997.
56. Шкребела Е. Реформирование налогообложения прибыли // Экономический рост: после коммунизма (Материалы международной конференции). Научные труды № 40. М., 2002.

*Институтом экономической политики имени Е.Т. Гайдара
с 1996 года издается серия “Научные труды”.
К настоящему времени в этой серии вышло в свет более 100 работ.*

**Последние опубликованные работы
в серии “Научные труды”**

№148Р Стародубровская И., Лободанова Д., Борисова Л., Филюшина А. *Стратегия развития старопромышленных городов: международный опыт и перспективы в России. 2011.*

№147Р Синельников-Мурылев С., Дробышевский С., Назаров В., Соколов И. *Эволюция бюджетной политики в России в 200-х годах: и поисках финансовой устойчивости бюджетной системы страны. 2010.*

№146Р Малинина Т. *Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика. 2010*

№145Р Цухло С. *Методологические основы организации и аналитические возможности конъюнктурных опросов в российской промышленности. 2010.*

№144Р Трунин П., Князев Д., Кудюкина Е. *Анализ факторов динамики обменного курса рубля. 2010.*

№143Р Кнобель А. *Закономерности формирования уровня тарифов в международной торговле. 2010.*

№142Р Шагайда Н. *Оборот сельскохозяйственных земель в России: трансформация институтов и практика. 2010.*

№141Р Стародубровская И., Миронова Н. *Проблемы сельского развития в условиях муниципальной реформы в России. 2010.*

№140Р Бобылев Ю., Турунцева М. *Налогообложение минерально-сырьевого сектора экономики. 2010.*

Для заметок

Для заметок

**Синельников-Мурылев Сергей Германович
Шкробела Елена Викторовна**

**Совершенствование налога на прибыль
в Российской Федерации
в среднесрочной перспективе**

*Редактор: Н. Главацкая
Корректор: Н. Андрианова
Компьютерный дизайн: Е. Немешаева*

Подписано в печать 1.04.2011
Тираж 300 экз.

125993, Москва, Газетный пер., д. 3–5, стр. 1
Тел. (495) 629–6736
Факс (495) 697–8816
www.iep.ru
E-mail: wwwiet@iet.ru

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии РАНХиГС
119571, Москва, пр-кт Вернадского, д. 82

ISBN 978-5-93255-310-7



9 785932 553107