

### **Глава 3. Налог на прибыль: анализ принятого в 2001 г. порядка взимания налога с точки зрения возможных последствий его введения**

#### **Введение**

Работа над главой 25 Налогового кодекса «Налог на прибыль организаций» имела достаточно долгую историю, характеризовалась значительными изменениями от чтения к чтению не только технического, но и концептуального характера. Можно предположить, что эта работа еще окончательно не завершена, поскольку принятая редакция главы имеет ряд особенностей, одна часть которых не является в полной мере приемлемой с точки зрения соответствия фискальным целям, а другая не соответствует принципу нейтральности как в отношении инвестиционных решений, так и в отношении источников финансирования инвестиций.

Однако основные итоги заключаются все-таки в создании более благоприятного для бизнеса, более справедливого и менее искажающего налога. Вычитаемость необходимых для бизнеса расходов, возможность более быстрой налоговой амортизации, снижение ставки налога, частичная интеграция подоходного налога и налога на прибыль могут существенно способствовать улучшению инвестиционного климата. Отмена льгот уменьшает существовавшее неравенство условий для предприятий, ведущих разные виды деятельности, находящихся на разных стадиях жизненного цикла, финансирующихся из разных источников.

#### **3.1. Исследование возможности стимулирующего эффекта в отношении инвестиций нового порядка налогооблагаемой прибыли с учетом снижения ставки, отмены льгот, наличия ограничений на перенос убытков**

Особо важным при рассмотрении принятой редакции главы Налогового кодекса «Налог на прибыль организаций» является анализ тех ее положений, которые могут иметь существенное влияние на решения предпри-

ятий об инвестициях, выбор ими способа финансирования и на доступность средств финансирования инвестиций.

### **3.1.1. Отмена налоговых льгот и снижение ставок**

Одним из важнейших решений, принятых Государственной Думой в отношении налога на прибыль, является отмена всех льгот<sup>10</sup>, в том числе льгот на финансирование капитальных вложений. Этим решениям посвящено значительное число публикаций, преимущественно критического характера. При этом обычно подчеркивается 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.

Здесь следует отметить, что 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 инфорсmenta 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, наблюдался бурный эко-

---

<sup>10</sup> 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.

номический рост, хотя налоговые стимулы не применялись (см. *Chua D. Tax Incentives. In «Tax Policy Handbook», 1995).*

В последнее время как в экономическом сообществе, так в среде предпринимателей сложилось отчетливое 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 иностранных (см. *Радыгин, Энтов, 2001*). Очевидно, что в условиях, когда законодательство не создает препятствий выводу прибыли с предприятия в интересах узкой группы крупных акционеров и представляющего их интересы менеджмента, вероятность миноритарных акционеров получить доход либо в виде достаточных дивидендов, либо в виде 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 по экономике в целом 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 держателям 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, в силу того, что применялся финансовый лизинг (при угрозе банкротства для вывода активов может применяться возвратный лизинг).

Последствия такого положения очевидны □ в сложившейся ситуации потери несут, прежде всего, те предприятия, которые стремятся к развитию и предложению своих ценных бумаг на финансовых рынках. 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 к фактической недоступности для населения инвестирования сбережений, невозможности эффективного функционирования 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. Однако в тех случаях, когда используемые для вывода прибыли или активов операции получают налоговые преимущества, даже наличие ограничений в неналоговом законодательстве может не 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 бюджета (см. *Holland D., Vann R.J. Income Tax Incentives for Investment. 1998*). При этом важно осознавать, что потери доходов бюджета в силу предоставления льгот одним налогоплательщикам — это неизбежные потери других налогоплательщиков. Выпадающие доходы бюджета либо будут 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 происходит как, собственно, за счет применения различных схем, позволяющих легально использовать льготы теми, кому они по своей сути не были предназначены, так и за счет сопутствующего льготам усложнения налогового законодательства, порождающего проблемы с администрированием. 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 порожда-

ют неопределенность для налогоплательщика, что может привести к сдерживанию тех самых инвестиций, ради которых и устанавливались льготы. Менее явные и трудно измеримые издержки возникают в силу искажающего характера льгот (см. *Chua D. Tax Incentives. 1995*). 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.

Для России в силу ряда причин актуальной является та особенность налоговых льгот, что они 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 предоставляла предприятиям право вычитать из налоговой базы расходы на финансирование инвестиций, включая погашение кредитов 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 достаточно 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 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.

При монопольном характере отрасли применяемые льготы могут позволять действующей монополии с меньшими издержками препятствовать

входу в отрасль конкурента<sup>11</sup>. 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 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 эта 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 созданы и недавно начали деятельность на некоем 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 также и к другим льготам, применяемым предприятиями, но к инвестиционной льготе особенно. Это обстоятельство является 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 расходов.

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 такое перераспределение часто происходило от низкодоходных групп населения к высокодоходным.

---

<sup>11</sup> 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.

Имеет право на существование и сложно проверяемая гипотеза о том, что наличие льготы могло уменьшать стимулы для крупных предприятий к поиску путей преодоления кризиса доверия. Возможность принудительного привлечения с использованием государства 35% средств для финансирования инвестиций давала возможность тем, кто мог использовать льготу, обходиться без привлечения инвестиций на добровольной основе с использованием финансовых рынков. Поскольку группы влияния преимущественно представляют интересы именно крупных предприятий, нельзя исключить, что с отменой льготы процессы совершенствования законодательства и механизмов его реализации в направлении защиты прав инвесторов могут усилиться.

Дополнительным аргументом в пользу отмены льготы может служить то обстоятельство, что, несмотря на ее наличие, рост инвестиций в последнее десятилетие не наблюдался, а проблема с привлечением средств для их финансирования сохранилась.

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 приведут к созданию равных условий для предприятий, как действующих, так и вновь создающихся, и могут способствовать эффективному инвестированию и увеличению объемов производства, разумеется, при условии снижения рисков для инвесторов.

### **3.1.2. Перенос убытков**

Еще один вопрос, на который после отмены льгот следует посмотреть под иным углом зрения, — это порядок переноса убытков на будущее. Срок, в течение которого разрешен перенос убытков на будущее, расширен по сравнению с действовавшим ранее законодательством с пяти до десяти лет. Сложнее обстоит дело с другим ограничением. При наличии инвестиционной льготы и других льгот право вычета убытков прошлых лет рассматривалось в числе льгот, поэтому суммарное ограничение в размере 50% прибыли текущего периода, применяемое к льготам, уменьшающим базу налогообложения, распространялось и на перенос убытков. После отмены льгот Комитетом по бюджету и налогам Государственной Думы предложено, а Государственной Думой одобрено, решение ограничить возможность переноса убытков на будущее суммой, не превышающей 30% налоговой базы. Отметим, что Министерство финансов вносило предложе-

ние об ограничении суммы убытка, принимаемого к уменьшению текущей налоговой базы, 50%. 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. Этот порядок несколько не лучше, а для многих предприятий (для тех, у кого отдача от инвестиций происходит в течение длительного времени) даже хуже переноса убытков равными долями. Как известно, 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 (см, например, *Atkinson A., Stiglitz, 1980*). То есть налог с полной налоговой компенсацией потерь приводит к увеличению вложений в рискованные активы, причем соответствующая ставке 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 ограничение переноса убытков на будущее долей в 30% от налоговой базы служит лишь краткосрочным фискальным целям (причем выгода от такого ограничения для доходов бюджета, вероятно, окажется незначительной даже в краткосрочном периоде) и создает существенные препятствия осуществлению долгосрочных и инновационных инвестиционных проектов.

Более того, такая мера может сдерживать создание новых организаций и совершенствование действующих в соответствии с современными технологиями даже без учета рисков. Новые организации, возможности диверсификации которых ограничены, особенно осуществляющие проекты с отдачей, происходящей с некоторым временным лагом, могут нуждаться в переносе убытков значительно в большей степени, чем действующие. Кроме того, способствовать выгодам действующих и крупных производств может также и сочетание с ограничением переноса убытков права применять пониженные нормы амортизации. Предприятие, которое располагает значительным объемом амортизируемого имущества, может в случае возникновения убытка в некотором налоговом периоде применить понижен-



ные нормы амортизации и таким образом перенести убыток на будущее (правда, с точки зрения приведенной стоимости с меньшей выгодой, чем в случае его непосредственного переноса). Если проект, который рассматривается, приносит недостаточно высокую доходность, ограничение переноса убытков может привести к тому, что затраты не будут компенсированы даже в номинальном выражении, а тем более с точки зрения дисконтированной стоимости, и проект будет отвергнут. Если проект отвергается в силу наличия альтернативных, более доходных проектов, это решение ведет к Парето-улучшению. Совсем по-другому следует рассматривать последствия отвержения проекта только в силу налоговых причин, особенно если это результат различий в налоговых условиях для разных налогоплательщиков. Реорганизация действующих предприятий и совершенствование ими производства может тормозиться в тех случаях, когда при этом требуется прекращение прежнего производства и значительные единовременные затраты. В этом случае также вероятно возникновение убытка на первых порах, а ограничение на его перенос может привести к тому, что ожидаемая чистая приведенная стоимость доходов, получаемых при использовании старой технологии, будет выше, чем в случае изменений.

При определении потерь бюджета от отмены этого ограничения следует принимать во внимание поведенческие реакции экономических агентов. Отмена ограничения на перенос убытков, разумеется, вызовет временное снижение доходов бюджета. Во-первых, будут в полной мере учтены уже накопленные убытки; во-вторых, появятся убытки, связанные с началом деятельности новых предприятий и реорганизацией действующих; в-третьих, часть осуществленных проектов окажется убыточной (выше говорилось о влиянии ограничений на принимаемый риск). Однако эти потери в перспективе должны с избытком компенсироваться расширением числа предприятий, ростом инвестиций, улучшением технологии и, в том числе, сопутствующим ростом доходов бюджета. Более того, настоящий момент может быть и достаточно благоприятным для отмены ограничения. Доходы, возникающие в связи с переходом на метод начислений, подлежат налогообложению с рассрочкой в течение 5 лет (см. ст. 10 Закона 110-ФЗ от 6 августа 2001 г.). Если основная часть потерь от отмены ограничения на перенос убытков придется на этот период, то их частично или полностью могут компенсировать указанные доходы. В дальнейшем, когда этот источник доходов будет исчерпан, выпадающие от отмены ограничения доходы придется компенсировать из других источников.

### **3.1.3. Вычитаемость расходов**

Росту инвестиций может способствовать и увеличение посленалоговой доходности предприятий, связанное с отменой целого ряда действовавших ранее ограничений на вычет расходов.

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 представляет предприятиям возможность вычитать некоторые расходы до их фактического осуществления посредством формирования резервов.

#### **Расходы на НИОКР**

Расширена возможность вычета расходов на НИОКР из базы налогообложения (см. ст. 262 Налогового кодекса). Как результативные, так и безрезультатные расходы капитализируются на три года, но безрезультатные «подлежат включению в состав прочих расходов равномерно в течение трех лет в размере, не превышающем 70% фактически осуществленных расходов». В этом случае может сложиться тенденция оформлять их в документах как результативные. Было бы целесообразно установить одинаковый порядок вычета расходов для результативных и безрезультатных расходов на НИОКР, поскольку различить эти категории в случае проверки налоговыми органами невозможно. Кроме того, поскольку НИОКР всегда связаны с риском, ограничение на принятие убытка от безрезультатных НИОКР приведет к дестимулирующему эффекту. В то же время принимать безрезультатные НИОКР к вычету в текущем периоде, как предлагалось в некоторых проектах, и одновременно капитализировать расходы на результативные НИОКР также нецелесообразно, поскольку объявить любые НИОКР безрезультатными достаточно легко. Во многих странах на расходы для НИОКР предоставляются налоговые льготы, однако для России такая мера может оказаться опасной в силу распространенной склонности к уклонению от налогообложения.

#### Расходы на ремонт и техническое обслуживание основных средств

Расходы на ремонт и техническое обслуживание основных средств принимаются к вычету в текущем периоде на значительно более мягких условиях, чем ранее (см. ст. 260 Налогового кодекса).

Так, организациями промышленности, агропромышленного комплекса, лесного хозяйства, транспорта и связи, строительства, геологии и разведки недр, геодезической и гидрометеорологической служб, жилищно-коммунального хозяйства расходы на ремонт основных средств принимаются к вычету в размере фактических затрат в текущем периоде в составе прочих расходов. Для остальных налогоплательщиков установлено ограничение для принятия к вычету расходов на ремонт в текущем периоде размером 10% первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств. Остальная часть расходов капитализируется и включается в расходы равными долями в течение 5 лет или, если срок полезного использования меньше, то в течение срока полезного использования.

В случае достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения на сумму произведенных расходов увеличивается первоначальная стоимость основных средств (см. ст. 257 Налогового кодекса). Однако в некоторых случаях такие действия трудно отличить от ремонта, что может приводить к злоупотреблениям, с одной стороны, и, с другой стороны, 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 именно неограниченный вычет расходов на ремонт может создать возможности для злоупотреблений, поэтому их следовало бы ограничить для всех налогоплательщиков долей от стоимости основных средств.

#### Расходы на рекламу, страхование, выплату процентов, обучение персонала

В числе других расходов, ограничения на вычет которых устранены или уменьшены, 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. Уменьшение такого рода ограничений способствует росту посленалоговой доходности инвестиций, при коррект-

ном 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 получен кредит или ссуда. Однако в силу того, что процентные доходы могут при определенных обстоятельствах облагаться по пониженным ставкам в сравнении со ставкой налога на доход организаций, 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 вычет процента ограничивается величиной ставки рефинансирования, увеличенной на 10% по кредитам, оформленным в рублях, и величиной 5% 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

Важным элементом налоговой системы, влияющим на инвестиционные решения, является порядок начисления амортизации для налоговых целей (см. *Gordon R.K. Depreciation, Amortization, and Depletion. 1998*). В этом отношении также произошли важные изменения. Действовавший до

вступления в силу главы 25 Налогового кодекса порядок основывался на линейном методе списания амортизации и предполагал использование устаревших норм амортизационных отчислений. Вдобавок классификация активов являлась чрезвычайно громоздкой.

В числе предложений, вносившихся в Государственную Думу, было и 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), предлагался Министерством финансов РФ, а другой был подготовлен ИЭПП и вносился в Государственную Думу в виде поправок сначала к редакции Минфина, а затем к принятой в первом чтении редакции главы 25 Налогового кодекса. Такой порядок дает предприятиям возможность в первые месяцы и годы эксплуатации амортизируемого имущества относить на расходы значительную часть его стоимости. Значительный 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 в сравнении с линейным методом. Вместо дифференцированной системы амортизационных норм, действующей в настоящее время, предлагалось использование укрупненных амортизационных групп. Всего предполагалось вести учет по семи таким группам. В сочетании с методом убывающего остатка это значительно упрощало бы учет амортизации и проверку правильности начисления. Следует отметить, что предлагавшийся 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, с нашей точки зрения, это обстоятельство временное, и, кроме того, выигрыш от упрощения учета и облегчения налоговых проверок был бы столь

значительным, что некоторыми временными потерями можно было бы пренебречь. Применение для целей налогообложения укрупненных пулов с простейшими и единообразными правилами для всех давало 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 занимала бы минимальное время, позволяя сосредоточить усилия на выявлении случаев уклонения наиболее значимых с точки зрения доходов бюджета и наиболее опасных с точки зрения искажающих последствий.

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. Отчасти это решение объясняется тем, что было разрешено установление отчетного периода для отдельных предприятий по их выбору продолжительностью в месяц.

Глава 25 Налогового кодекса предусматривает по выбору налогоплательщика временное применение пониженных норм (в действующем законодательстве налогоплательщик имеет право применять пониженные нормы с 1 октября 1998 г., см. Постановление Правительства РФ от 24 июня 1998 г. № 627 «Об уточнении порядка расчета амортизационных отчислений и переоценке основных фондов»). Эту меру трудно признать целесообразной. При применении пониженных норм усложняются учет и проверка правильности начисления амортизации налоговыми органами. Кроме того, эта мера создает определенные возможности для налогового планирования. Пока была разрешена переоценка активов для целей налогообложения, применение пониженных норм в случае получения предприятием убытка позволяло осуществить перенос убытка на будущее с индексацией. В Налоговом кодексе не предусмотрена индексация амортизируемого имущества для целей налогообложения, но имеются ограничения на перенос убытков, которые также позволяют обойти применение пониженных норм. Здесь следует отметить, что перенос убытков, в том числе индексируемый, это отнюдь не недостаток, а, скорее, достоинство налоговой системы (этот вопрос более подробно освещается выше), но возможность перенести убыток

с применением пониженных норм доступна не всем предприятиям, поэтому такой порядок будет приводить к дискриминации предприятий с небольшим запасом амортизируемого имущества.

Окончательный вариант предусматривает 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 суммарный баланс ежемесячно пересчитывался посредством суммирования рассчитываемых по формулам остаточных стоимостей отдельных объектов амортизируемого имущества. Такая попытка совместить две альтернативных 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 пересмотрены в сторону уменьшения, точнее, задаются не нормы, а диапазоны сроков полезного использования. Все активы разбиваются на группы (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 использования, входящего в некоторый диапазон сроков. Налогоплательщикам предоставлено право самостоятельного выбора конкретного срока в пределах 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, исходя из выбранного налогоплательщиком срока в пределах заданного для группы диапазона.

Применяется 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 увеличить посленалоговую доходность инвестиций и в целом сыграть стимулирующую роль, однако остается открытым вопрос, насколько соответствуют установленные сроки полезного использования фактическим, поскольку методика их определения не была обнародована, 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.

### **3.1.4. Налоговые преимущества финансовому лизингу**

Немаловажным вопросом, имеющим отношение к проблеме влияния налогообложения прибыли на инвестиционную активность и на доступность средств для их финансирования, является вопрос о сохранении в Налоговом кодексе действовавших прежде налоговых преимуществ финансовому лизингу.

Во-первых, налогоплательщикам предоставляется право выбора стороны, у которой должно учитываться имущество. Финансовый лизинг и без того дает возможности перемещения налоговых преимуществ (см. *Burns L., Kreyer R. Taxation of Income from Business and Investment. 1998*). То есть предприятию, имеющему льготы по прибыли или убыточному, выгодно заключать договор лизинга вместо покупки оборудования (с оплатой немедленно или в кредит) с тем, чтобы передать право начисления амортизации лизингодателю с соответствующей корректировкой условий оплаты. Право выбора даст возможность перемещать выгоды и другой стороне, если лизингодатель облагается по пониженным в сравнении с лизингополучателем ставкам. Кроме того, предоставляется право амортизировать имущество, переданное (полученное) по договору финансового лизинга со специальным коэффициентом в пределах трех. Можно найти обоснование (вообще говоря, спорное) для льгот по амортизации оборудования, передаваемого в краткосрочную аренду (прокат), поскольку оно действительно изнашивается быстрее. Но при долгосрочной аренде, а тем более при финансовом лизинге, который сам по себе создает преимущества сторонам сделки, такая мера является избыточной. Ниже в настоящей работе упоминается и о преимуществах для финансового лизинга при применении правила, препятствующего недостаточной капитализации.



Финансовый лизинг действительно отчасти способствует решению проблемы финансирования инвестиций. Часто сделка финансового лизинга позволяет найти средства на финансирование инвестиций малым предприятиям, предприятиям с небольшим объемом имущества, в частности и тем, которые недавно начали деятельность. Будучи по своей экономической сути продажей в рассрочку (каковой и признается указанная сделка во многих развитых странах), он имеет то преимущество для сторон сделки, что в случае банкротства пользователя имущества взятое в лизинг имущество не включается в конкурсную массу, а возвращается собственнику, т.е. лизингодателю. Это выгодно сторонам сделки, поэтому такая форма финансирования инвестиций обычно применяется даже в отсутствие специальных налоговых преимуществ, тем более что сам характер сделки позволяет в ряде случаев получить налоговые преимущества даже тогда, когда они специально не предоставляются. Однако при указанных обстоятельствах снижаются риски только лизингодателя, а риски прочих кредиторов, напротив, возрастают. Поскольку в России не предусмотрено публичное уведомление о наличии у предприятия взятого в лизинг имущества, кредиторы могут не иметь объективной информации о достаточности активов предприятия для обеспечения кредита. В дополнение ко всему, финансовый лизинг, особенно возвратный лизинг, часто используется для вывода активов в аффилированные структуры. Наличие трехкратного коэффициента, применяемого к норме амортизации лизинговых активов, создает значительные и неоправданные преимущества для такой формы финансирования инвестиций по сравнению с прочими и, следовательно, может сдерживать распространение иных форм финансирования инвестиций. Крайне важно было бы исключить применение льгот, предоставляемых финансовому лизингу, в случае сделки возвратного лизинга. Возвратный лизинг применяется в тех случаях, когда проблемы с финансированием инвестиций нет, а предприятие либо намерено переместить налоговые льготы на контрагента, либо собирается исключить активы из конкурсной массы в случае банкротства.

### **3.1.5. Налогообложение дивидендов**

Порядок налогообложения дивидендов, примененный в Налоговом кодексе, оригинален в том смысле, что не является классической системой, при которой дивиденды облагаются повторно при каждой выплате без зачета уплаченного ранее налога на прибыль, но и не относится ни к одному типу известных систем интеграции налогов, в которых в той или иной сте-

пени уплаченный налог на прибыль засчитывается в счет уплаты налога на доход получателя дивидендов. Система с зачетом (кредитованием) получателя на сумму уплаченного налога была найдена депутатами Государственной Думы слишком сложной. Поэтому был предложен следующий порядок: дивиденды облагаются при их выплате, никакого зачета не производится, но если дивиденды выплачены организации, то при выплате дивидендов в том же или меньшем размере акционерам этой организации повторного налогообложения не происходит (если получение дивидендов и их выплата осуществляются в том же налоговом периоде). Схема реализована следующим образом. Налог на дивиденды уплачивается у источника выплат, базой этого налога служит разность между выплаченными и полученными дивидендами (при выплатах дивидендов российским организациям или физическим лицам), в случае отрицательной разности возмещение не производится. Ставка налога в этом случае составляет 6%. У физических лиц данная сумма рассматривается как удержанная налоговым агентом, и доплата не производится. Если же дивиденды выплачиваются иностранным организациям, то базой является сумма выплаченных дивидендов, которая облагается по ставке 15%. Также по ставке 15% облагаются дивиденды, полученные от иностранной организации. При наличии международных соглашений об устранении двойного налогообложения применяются правила, предусмотренные такими соглашениями.

В некоторых случаях это дает возможность снижения налоговых обязательств с использованием недостаточной капитализации (о такой возможности речь пойдет ниже). Кроме того, хотя в настоящее время возможности предоставления льгот ограничены, не исключена вероятность их расширения. Это может привести к тому, что часть доходов от капитала будет облагаться по весьма низким ставкам.

Таким образом, при используемом порядке налогообложения дивидендов налоговая система может существенно отклониться от соответствия принципу горизонтальной справедливости.

Установление более высокой ставки на доходы, полученные в виде дивидендов, и зачет уплаченного налога на прибыль позволили бы избежать подобных ситуаций.

Есть и еще одно свойство принятого порядка налогообложения дивидендов: налогообложение происходит только один раз помимо уплаты налога на прибыль, но только в том случае, если организация, получающая и выплачивающая дивиденды, совершает обе операции в одном налоговом периоде. Если же дивиденды от другой организации получены в одном на-

логовом периоде, а распределены в следующем, повторное налогообложение может возникнуть. Этой проблемы позволяет избежать принятие одной из систем интеграции налогов.

Интеграцию налогов принято рассматривать как важное преимущество налоговой системы (см. *Burns L., Krever R. Taxation of Income from Business and Investment. 1998*). Корпоративная интеграция представляет собой порядок, благодаря которому дивиденды облагаются налогом всего один раз, в результате чего удастся избежать двойного налогообложения доходов корпорации (другое название – интегрированная налоговая система). Существуют, по крайней мере, четыре способа осуществления корпоративной интеграции (см. *Chua D., King J.R. The Mechanism of Integration. 1995*). Во-первых, корпорации облагаются налогом, но дивиденды, которые получают акционеры, налогом уже облагаться не будут. При таком методе в решении нуждаются два дополнительных вопроса: каким образом облагать дивиденды, полученные нерезидентами, и как быть с налогом у получателя дивидендов в том случае, если корпорация пользовалась льготами. Во-вторых, корпорации могут уплатить налог на прибыль и удержать у источника налог на дивиденды. В этом случае двойного налогообложения можно избежать, если удерживаемый у источника налог на дивиденды будет приниматься к зачету в отношении причитающегося налога доход физических лиц, а уплаченный налог на доходы корпораций в отношении удерживаемого у источника налога на дивиденды. Этот метод интеграции известен как метод совершенного корпоративного налогообложения. В третьем варианте корпорация уплачивает налог на прибыль, а дивиденды освобождаются от налогообложения, но только до такой степени, до которой был обложен налогом распределенный доход. В этом случае также возникают определенные проблемы с получателями-нерезидентами. В принципе, при одинаковых предельных ставках подоходного налога в части доходов в виде дивидендов этот метод может привести к результату, эквивалентному достигаемому при совершенном корпоративном налогообложении. Четвертый метод представляет собой полный зачет налога, когда корпоративный налог отменяется, а корпоративный доход полностью облагается налогом на уровне физических лиц. Последний метод нецелесообразен в российской налоговой системе, так как он требует подачи деклараций физическими лицами, что усложнит администрирование и уменьшит основную выгоду, полученную в результате реформы налогообложения доходов физических лиц. А именно: налогообложение каждого из видов доходов по единой ставке (для доходов, облагаемых по ставке 13%, это относится к их

части, превышающей освобожденный от налогообложения минимум), а также удержание налога у источника для большинства доходов, полученных от российских резидентов, позволяет значительно сократить число лиц, обязанных подавать декларацию о доходах. Более того, этот метод позволяет откладывать уплату налога до момента реализации прироста стоимости капитала. Но одной из причин использования налога на прибыль является возможность с его помощью охватить налогообложением часть нереализованных капитальных приростов.

Именно метод совершенного корпоративного налогообложения позволяет достичь следующих целей:

- ☐ обеспечить соответствие принципу горизонтальной справедливости;
- ☐ уменьшить возможности минимизации налоговых обязательств с использованием налоговых убежищ;
- ☐ обеспечить налоговыми органами достаточной для контроля информацией об источниках выплаты доходов в виде дивидендов и о суммах удержанных у источника и принятых к зачету налогов;
- ☐ обеспечить адекватную статистическую информацию о доходах экономических агентов различных регионов и об источниках доходов.

### **3.2. Анализ возможностей налогового планирования и уклонения от налогообложения с использованием положений нового порядка взимания налога на прибыль**

Отчасти вопрос о возможностях налогового планирования уже затронут выше, например при рассмотрении порядка амортизации (право применения пониженных норм).

#### **3.2.1. Некоторые особенности порядка признания доходов для целей налогообложения**

Установленный Налоговым кодексом порядок признания расходов для целей налогообложения, с одной стороны, содержит положения, сближающие налогообложения в России с мировой практикой, например, включение доходов в базу налогообложения по методу начисления. Но, с другой стороны, глава 25 включает право формирования резервов по сомнитель-

ным долгам, снижающее преимущества применения метода начислений, и, кроме того, ряд положений, дающих возможность легальным образом уменьшать налоговые обязательства.

### Налогообложение полученных авансов

Определенные возможности возникают также и в связи с освобождением от включения в доходы любых полученных авансов при применении метода начисления. В Налоговом кодексе при применении кассового метода авансы (предварительная оплата) включаются в налогооблагаемые доходы. Авансы (имущество, имущественные права, работы или услуги, которые получены от других лиц в порядке предварительной оплаты товаров (работ, услуг)), полученные налогоплательщиками, применяющими метод начислений, освобождаются от включения в налоговую базу. При этом включение их в расходы не разрешается налогоплательщикам, применяющим метод начислений, однако допускается для тех, кто применяет кассовый метод: «материальные расходы, а также расходы на оплату труда учитываются в составе расходов в момент списания денежных средств с расчетного счета налогоплательщика, выплаты из кассы, а при ином способе погашения задолженности — в момент такого погашения» (см. ст. 273, п. 3, п/п. 1). Таким образом, предприятие, применяющее кассовый метод<sup>12</sup>, будучи покупателем, может отнести на расходы осуществленную оплату продукции, в то время как у его контрагента полученные суммы в доход еще не включены. В принципе, определенные возможности отсрочить налоговые обязательства могут возникнуть и в том случае, когда оба предприятия применяют метод начислений. Например, если приобретается товар или услуга, расходы на которые не принимаются к вычету из налоговой базы, суммарные налоговые обязательства могут быть снижены в текущем периоде (их возникновение отсрочено), если факт передачи продукции (осуществления услуг) будет зарегистрирован в следующем налоговом периоде, хотя оплата произведена и фактически взаимные обязательства выполнены (в случае услуг реализация такой схемы проще). Возможности использования этой нормы для минимизации налоговых обязательств огра-

---

<sup>12</sup> В главе 25 он разрешен для предприятий с оборотом не более 1 млн руб. в квартал, однако предприятия, применяющие упрощенную систему налогообложения, определяют налоговые обязательства также применяя кассовый метод. Лимит доходов, при которых разрешается применение упрощенной системы, равен 15 млн руб. в год.

ничены порядком уплаты налога на добавленную стоимость. Однако для уменьшения возможностей отсрочки уплаты налогов и уклонения от налогообложения можно было бы в соответствии с принятой в других странах практикой облагать авансы и при методе начислений за исключением контрактов на поставку продукции, для изготовления которой требуется длительное время. В этом случае можно признавать доход как итоговую стоимость продукции, умноженную на отношение продолжительности периода к сроку исполнения контракта. Более мягкий вариант может предусматривать налогообложение или освобождение авансов в зависимости от характеристик продукции. Например, можно облагать при методе начислений полученную предоплату по услугам, оказываемым фирмами, не имеющими активов, т.е. возможными однодневками. В еще более смягченном варианте результат для таких фирм может быть обусловлен наличием налоговой истории.

Освобождение от налогообложения имущества,  
полученного дочерними компаниями от материнских  
и материнскими от дочерних

Возможности легального ухода от налогообложения расширяет и включенная в 25 главу Налогового кодекса 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 передающей. 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 в сравнении с другими организациями. В случае же, когда материнская компания владеет менее чем 100% акционерного капитала дочерней, его также можно рассматривать как налоговую льготу для фактической выплаты дивидендов только крупным акционерам без учета 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%.

### 3.2.2. Порядок учета расходов

Изменения в порядке учета расходов в значительной степени носят характер устраняющих искажения и способствующих инвестиционной активности предприятий. Так, принятие к вычету всех необходимых для бизнеса расходов приближает базу налога к экономической прибыли и уменьшает дестимулирующие эффекты. Однако ряд положений не ограничивают потенциальных злоупотреблений и тем самым могут способствовать снижению доходов бюджета и иные формы искажений, носящие финансовый эффект и стимулирующие предприятия использовать те виды расходов, объемы которых можно относительно легко и с небольшими затратами завесить.

#### Расходы на ремонт

Возможно также осуществление налогового планирования за счет завышения расходов на текущий ремонт. Как уже отмечалось, расходы на достройку, дооборудование, реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение, подлежащие капитализации, легко маскируются под текущий ремонт, а отсутствие для ряда налогоплательщиков ограничений по отнесению расходов на ремонт на текущие расходы и достаточно высокий порог (10% от восстановительной стоимости) принятия данных расходов в текущем периоде для остальных налогоплательщиков, создают возможности для занижения налоговой базы.

#### Резервы по сомнительным долгам и гарантийному обслуживанию

В число разрешенных расходов также включены расходы на формирование резервов по сомнительным долгам (ст. 266) и расходы на формирование резерва по гарантийному ремонту и гарантийному обслуживанию (ст. 267). Учет таких расходов для целей налогообложения является, по меньшей мере, спорным. 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 начислений для налоговых целей. В норме у предприятий реального сектора безнадежная задолженность должна быть исключительным явлением: 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. Однако сторонники резервов по сомнительным долгам (как и сторонники сохранения кассового метода учета) ссылались, помимо прочего, на неплатежи со стороны государства. Маловероятно, что данную норму станет возможным отменить, пока со стороны государства будет наблюдаться нарушение обязательств. В отношении налогового планирования формирование резерва на гарантийный ремонт менее опасно.

Важным вопросом, вызвавшим продолжительную дискуссию, был вопрос об обязательности применения метода начислений для целей налогообложения. Наличие права выбора между кассовым методом и методом начислений для целей налогообложения создает возможности как для налогового планирования, так и для прямого уклонения от налогообложения путем создания аффилированных посредников, которые, реализуя продукцию предприятия-производителя, не перечисляют ему причитающиеся суммы. Можно также выдвинуть гипотезу, что часть задолженностей покупателей (и одновременно задолженностей поставщикам) была связана с бартерными сделками, оформленными как отгрузка неоплаченной продукции. Для осуществления таких операций также нужно было использовать посредников, поскольку непосредственный бартер подлежал налогообложению. Насколько распространена была такая практика, проверить сложно, однако распространенность реализации через посредников и масштабы задолженностей позволяют предположить, что такая выгодная форма уклонения от налогообложения без применения не осталась. Задолженности могут возникать и в случае предоставления товарного кредита (в том числе и как формы ценовой дискриминации). Переход на обязательное ведение бухгалтерского учета реализованной продукции и прибыли по факту отгрузки продукции, а не ее оплаты, т.е. переход с кассового метода учета на метод счетов (начислений) позволит предотвратить отрицательное воздействие инфляции на доходы бюджета и снизит негативные стимулы развития кризиса взаимных неплатежей предприятий. Здесь еще следует учесть, что действовавшее до 2002 г. законодательство позволяло вести, по существу, для целей налогообложения учет доходов по кассовому методу, а расходов — по методу начислений. Здесь также действовали ограничения: расходы вычитались из базы налогообложения по факту реализации продукции, при производстве которой эти расходы осуществлены, но косвенные расходы принимались к вычету в текущем периоде по факту их начисления.



Разумеется, на начальном этапе перехода к новому порядку налогообложения возможны ситуации возникновения налоговых обязательств, превышающих средства, доступные предприятию для их уплаты. Возможно увеличение числа предприятий, подлежащих банкротству. Для исключения случаев банкротства предприятий, оказавшихся в сложной ситуации в силу объективных причин, можно предусмотреть переходный период, в течение которого в принципе возможны отсрочки по платежам налогов. Принятие обязательного учета по методу начислений может повлечь определенные издержки для экономики в период адаптации, но они должны окупиться в дальнейшем уменьшением масштабов уклонения, снижением стимулов к использованию бартера и денежных суррогатов в расчетах, а также общим оздоровлением экономической ситуации.

В свете этих соображений не является совершенно неприемлемым в качестве временной меры формирование резерва по сомнительным долгам для предприятий. Но во избежание 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 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 манипулировать задолженностями с целью снижения налоговых обязательств. В процессе обсуждения главы было добавлено ограничение на величину резерва, которого не было в принятой в первом чтении редакции: «сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки отчетного (налогового) периода». Однако 10% — это очень много для сомнительной задолженности. Отгрузка в течение налогового периода 10% стоимости продукции с последующей оплатой ненадежным поставщикам не может быть рациональным поведением предприятия, действующего в интересах своих акционеров.

При этом налоговую базу разрешается уменьшать уже через 45 дней с момента возникновения задолженности, правда, не на 100%, а на 50%, но уже по истечении 90 дней можно принять к вычету всю сумму. Если учесть, что отчетным периодом является квартал, а уплата авансовых платежей осуществляется по итогам предыдущего квартала, то у тех, кто использовал неплатежи для вывода прибыли с предприятия или для снижения налоговых обязательств, потери при продолжении такой тактики возрастут не настолько, чтобы сделать ее полностью невыгодной, если у предприятия

нет возможности воспользоваться более действенными способами налогового планирования или уклонения.

#### Расходы на некоторые услуги

Как уже упоминалось выше, устранены или уменьшены ограничения на такие виды расходов, как расходы на рекламу, информационные и консалтинговые услуги, маркетинг, страхование, выплату процентов по заемным средствам, полученным как от банков, так и от других организаций, на обучение персонала. В принципе, принятие к вычету всех необходимых для бизнеса расходов можно было бы только приветствовать, если бы законодательство создавало, а налоговые органы эффективно использовали возможности пресечения злоупотреблений. Но некоторые из перечисленных видов расходов трудно поддаются контролю и активно используются для вывода прибыли из-под налогообложения, поскольку 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 варьируются, в частности между регионами, отличаются для малого бизнеса, и, кроме того, есть возможность использовать для уклонения от налогообложения аффилированные предприятия, зарегистрированные в оффшорах. Так, например, информационные, маркетинговые, консалтинговые услуги могут предоставляться фиктивно или в завышенных объемах фирмами, расположенными в зонах с низким налогообложением, или так называемыми короткоживущими предприятиями, т.е. такими, которые регистрируются на непродолжительный период для совершения ограниченного числа сделок, а затем прекращают деятельность без уплаты налогов. Поэтому ограничения на возможность принятия к вычету такого рода расходов могут существенно снизить налоговое планирование. Для того чтобы эти ограничения не приводили к искажениям, можно предусмотреть такие их формы, которые не будут существенно связывать добросовестных налогоплательщиков. Можно капитализировать такие расходы (большая часть такого рода расходов осуществляется для получения прибыли в будущих периодах), можно принимать их к вычету в размере определенной доли прибыли с правом вычета оставшейся части в будущих периодах. Возможен также и такой подход: не ограничивать принятие к вычету подобных расходов, однако в тех случаях, когда подобные услуги оказывают предприятия, не имеющие налоговой истории или имеющие значительные задолженности по уплате налогов, удерживать у источника

определенную долю выручки в счет будущей уплаты ими налога. Однако последний вариант может потребовать серьезных административных издержек. Вопрос о процентных расходах рассматривается в настоящей работе отдельно. Расходы на обучение персонала могли бы представлять проблему с точки зрения уклонения от налогообложения, если бы полученные образовательным учреждением доходы освобождались от налогообложения. Поскольку образовательная деятельность требует лицензирования, при указанных обстоятельствах снижаются возможности уклонения от налогообложения посредством завышения стоимости услуг по схеме, аналогичной схеме уклонения посредством использования информационных, консалтинговых и подобных им услуг.

#### Возможности маскировки оплаты труда и потребления под предпринимательские расходы

Расходы по содержанию объектов жилищно-коммунальной и социально-культурной сферы в принятой редакции главы 25 ограничиваются, что позволяет снизить практику их использования для оплаты за счет предприятия расходов на потребление сотрудников. Но здесь предусмотрено сравнение условий оказания услуг с условиями у организаций, для которых эта деятельность является основной. Следовало бы оговорить, что в число этих условий включается публичность договора. Однако такое решение принято не было, поэтому определенные возможности для снижения налоговых обязательств посредством вознаграждения сотрудников в натуральной форме с отнесением затраченных средств на расходы предприятия сохраняются.

Были сняты также и ограничения на вычет командировочных расходов (кроме оплаты суточных). Эти виды расходов часто используются для маскировки личного потребления под предпринимательские расходы. Контроль необходимости подобных расходов для получения доходов предприятия практически невозможен. Ограничение расходов на проезд и проживание стоимостью билетов экономического класса и стоимостью проживания в гостиницах определенного уровня □ нормальная часто применяющаяся практика. Для представительских расходов возможен лимит, зависящий от масштабов деятельности предприятия. Прежний порядок предусматривал ограничение в размере 1% от выручки, составляющей не более 30 млн руб., и 0,5% от превышения выручки над 30 млн руб. В итоговом тексте главы 25 определено ограничение в размере 4% от расходов налогоплательщика на оплату труда. Данное ограничение имеет ряд пре-

имуществ с точки зрения сужения возможностей налогового планирования: во-первых, представительские расходы в некоторых случаях маскируют личное потребление, во-вторых, использование некоторых схем уклонения от налогообложения доходов от заработной платы снижает возможность отнести на уменьшение налоговой базы представительские расходы. Например, вступающий в действие в 2003 г. порядок налогообложения малого бизнеса, включающий, в частности, возможность выбора малыми предприятиями в качестве объекта налогообложения выручки. Вместо единого социального налога такое предприятие платит только взносы в Пенсионный фонд по максимальной ставке 14%, причем эти взносы можно вычесть из базы налога от выручки, уменьшив его не более чем на 50%. В этом случае предприятия, применяющие общий режим налогообложения, смогут создать малое предприятие специально для уклонения от уплаты единого социального налога. Если вместо выплаты заработной платы работникам предприятия для оказания услуг (например по обслуживанию оборудования) нанимается такое малое предприятие, то вместо единого социального налога, составляющего до 35,6% от начисленной заработной платы, можно ограничиться совокупной уплатой 18,75% налога, если ставка налога от выручки составит 8%, или 17,53%, если ставка составит 6%<sup>13</sup>.

### 3.2.3. Недостаточная капитализация

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.

---

<sup>13</sup> Если предполагается (до уплаты подоходного налога) выплатить работникам, например, 100 тыс. руб., то 35,5% от этой суммы необходимо будет перечислить в качестве единого социального налога. Если же те же 100 тыс. руб. предполагается выплатить в качестве заработной платы работникам малого предприятия, оказывающего услуги крупному, то при ставке налога от выручки 8% можно перечислить 118,75 тыс. руб. Заработная плата составит 100 тыс. руб., 14 тыс. руб. составит взнос в Пенсионный фонд, налог от выручки — 9,5 тыс. руб., но его можно наполовину уменьшить, поскольку взносы в Пенсионный фонд превышают половину от этой суммы налога, поэтому уплатить придется 4,75 тыс. руб.

Стремление к уменьшению налогооблагаемой базы путем искусственного повышения расходов на обслуживание долга носит название недостаточной капитализации (см. *Burns L., Kreyer R. Taxation of Income from Business and Investment. 1998*).

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

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, установления потолка процентной ставки или запрещение принимать к вычету долг между компаниями-участницами. Однако эти варианты представляются достаточно сложными с точки зрения администрирования, и к тому же они не всегда в достаточной степени эффективны в ограничении вычета процентов. Один из вариантов такого правила был принят в итоговой редакции главы. Ограничение на вычет процентов в связи с недостаточной капитализацией применяется только к задолженности перед организациями, участником или учредителем которой налогоплательщик является. Этого явно недостаточно. Проценты можно платить вместо дивидендов собственным акционерам таким образом, что организация, которой уплачивается процент, формально не является взаимозависимой с налогоплательщиком вообще. Правило должно применяться ко всем процентам.

Важно отметить, что несовершенство порядка налогообложения процента может проявиться в недостаточной капитализации еще и по той причине, что порядок налогообложения дивидендов предусматривает обложение их налогом в 6% вне зависимости от величины уплаченного налога на прибыль при получении данного дохода.

Возможности налогового планирования в этом случае возникают как в связи с несовершенством правила, препятствующего недостаточной капитализации, так и в силу того, что ставка налога на доходы в виде дивидендов, полученные физическими лицами, установлена ниже, чем для других доходов (если не принимать во внимание уплаченный налог на прибыль). Если вместо финансирования из собственного капитала фирма А переведет доходы фирме В, доходы от которой получают в конечном счете акционеры фирмы А, а та, в свою очередь, предоставит ссуду фирме А (не обязательно напрямую, она может разместить указанные средства в банке, кото-

рый и предоставит фирме А кредит), то проценты, уплаченные фирмой А, будут подлежать вычету. Далее порядок налогообложения зависит от наличия и характера международных соглашений об устранении двойного налогообложения. Выплаченные дивиденды относятся к доходам, полученным иностранной организацией из источника в РФ, и должны облагаться у источника выплат по ставке 20% (см. ст. 284, п. 2, п/п. 1 и ст. 309, п. 1, п/п. 3), если соглашения нет или если соглашение предусматривает уплату налога в России. В этом случае возможность минимизации налоговых платежей снижена, хотя и в этом случае использовать такой порядок финансирования может оказаться выгоднее, чем финансирование из собственных средств предприятия, если издержки реализации данной схемы не слишком высоки. Если же международное соглашение предусматривает уплату налога в стране, в которой получатель дохода является резидентом (например, такой порядок предусмотрен в отношении процентного дохода соглашением с Кипром)<sup>14</sup>, то, при низких ставках налога в такой стране, схема позволяет существенно снизить налоги. У банка, предоставившего кредит, если ставки по кредиту фирме А и депозиту фирмы В одинаковы, налоговых обязательств не возникнет, фирма В платит налог по пониженным ставкам, налог на дивиденды в налоговом убежище также может быть низким (например, упомянутое выше соглашение с Кипром предусматривает возможность налогообложения дивидендов не только в стране резидентства получателя, но и в стране, где расположена выплачивающая дивиденды компания, но ставка в этом случае составляет не более 5%, если получатель дивидендов вложил в компанию не менее \$100 000, и 10% □ в остальных случаях), а ее владельцы уплатят в России налог на дивиденды 6% (см. ст. 214, п. 1, ст. 224, п. 4).

Также следует добавить, что правило вычета процентов при недостаточной капитализации в принятой редакции главы предусматривает льготный порядок для лизинговых компаний (правило начинает применяться при отношении задолженности к собственному капиталу, равному 12,5, как и у кредитных организаций, в то время как у обычных организаций □ 3).

---

<sup>14</sup> См. «Соглашение от 5 декабря 1998 г. между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Кипр об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал», ст. 11, п. 1: «Проценты, возникающие в одном Договаривающемся Государстве и выплачиваемые резиденту другого Договаривающегося Государства, подлежат налогообложению только в этом другом Государстве».

### **3.3. Предложения по изменению отдельных положений главы о налоге на прибыль, в частности, об уменьшении ограничений на перенос убытков, совершенствованию порядка устранения двойного налогообложения дивидендов, установлению более жестких ограничений при передаче без налогообложения средств от дочерних компаний материнским, разработка мер, уменьшающих возможность торговли убытками**

Несмотря на значительные сдвиги в направлении нейтральности, эффективности и справедливости налоговой системы, достигнутые в принятой Государственной Думой главе 25 Налогового кодекса по сравнению с прежним 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.

Так, например, целесообразно налогообложение полученных авансовых платежей даже при методе начислений, за исключением тех случаев, когда особенности производства предполагают длительное время выполнения заказа, причем в зависимости от характеристик продукции

Для увеличения прозрачности деятельности предприятий необходимо введение ограничений возможности передачи средств между материнской и дочерней компаниями без уплаты налогов, которое можно допустить в том случае, если только эти средства представляют передачу капитала и имеется соответствующая корректировка собственных акций материнской компании у дочерней компании. Возможно также разрешение подобной передачи средств в том случае, когда материнская компания полностью владеет дочерней.

Необходимо ограничение права выбора учетной политики для целей налогообложения, предусмотрев при этом невозможность ее частого изменения и уточнив порядок расчета максимального дохода, при котором разрешается выбор. Так, следует запретить изменение учетной политики чаще, чем один раз в три года. Кроме того, поскольку возможна отсрочка возникновения налоговых обязательств при сделках, заключенных между налогоплательщиками, определяющими налоговую базу разными методами, сле-

дует предусмотреть, что применение кассового метода разрешено только в том случае, если доход налогоплательщика, увеличенный на совокупный доход всех аффилированных с налогоплательщиком лиц, вступавших с ним в сделки, а также осуществляющих одинаковые с налогоплательщиком виды деятельности, не превышает установленный предел. В связи с тем, что налоговые органы плохо справляются с установлением аффилированности и проведением перекрестных проверок, данную норму можно сделать еще более строгой: потребовать, чтобы для целей установления соответствия критерию указанная сумма увеличивалась еще и на величину задолженности покупателей налогоплательщика.

В силу вышеописанных причин, с целью устранения дискриминации разных форм финансирования инвестиций, необходима отмена льгот финансового лизингу.

Для упрощения учета, уменьшения количества некорректной информации, отражаемой в учете, а также с целью снижения рисков при проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, рекомендуется установление одинакового порядка включения в расходы для всех НИОКР, как результативных, так и безрезультатных.

Необходима разработка правила для недостаточной капитализации, принимающего во внимание всю задолженность, а не только задолженность иностранным лицам, более того, поскольку применение недостаточной капитализации возможно с осуществлением сделок между формально неаффилированными лицами, причем с минимальным риском, правило для недостаточной капитализации целесообразно применять, не разделяя задолженность аффилированным и прочим лицам.

Чрезвычайно важной представляется ликвидация ограничения на перенос убытков на будущее 30% налогооблагаемой прибыли. Убыток следует принимать в пределах всей суммы полученной прибыли в течение установленного срока. Однако целесообразны определенные ограничения на принятие убытков в случае слияния организаций, поскольку при принятии таких убытков без ограничений возможно применение налогоплательщиками практики «торговли убытками».

Было бы целесообразно установить ограничение на порядок формирования резервов по сомнительным долгам и по включению в состав расходов безнадежной задолженности, обуславливающее право уменьшения налоговой базы усилиями налогоплательщика по взысканию долга.

Можно уменьшить возможности налогового планирования, а также существенно упростить налоговый учет, если отменить право формирова-



ния резервов под обесценение ценных бумаг, а также формирования резервов на гарантийный ремонт и гарантийное обслуживание.

В перспективе может потребоваться уточнение порядка интеграции налогообложения, особенно, если будут использоваться различные ставки налогообложения прибыли в разных регионах или для разных видов деятельности.

В дальнейшем целесообразно принять порядок амортизации по методу убывающего остатка в составе укрупненных групп.

## Библиография

1. *Радыгин А.Д., Энтов Р.М.* Корпоративное управление и защита прав собственности: эмпирический анализ и актуальные направления реформ. М., ИЭПП. Серия «Научные труды», 2001. № 36.
2. *Синельников С.* Бюджетный кризис в России: 1985–1995 гг. М., 1995.
3. *Синельников С. и др.* Проблемы налоговой реформы в России: анализ ситуации и перспективы развития. М., 1998. С. 164–196.
4. Социально-экономическое положение России. М., Государственный комитет Российской Федерации по статистике. Ежемесячные выпуски. 1990–1998.
5. Статистика государственных финансов // Краткое описание методологии / МВФ, 1992. 24 с.
6. *Танзи В.* Налогово-бюджетная политика и экономическая перестройка стран, переходящих к рыночному хозяйству. Вашингтон: МВФ, март 1993, 24 с. (а).
7. Танзи В. (ред.) Налогово-бюджетная политика в странах с экономикой переходного периода. Вашингтон: МВФ, 1993 (6), 587 с.
8. *Шарп У.Ф., Александер Г. Дж., Бейли Дж. В.* Инвестиции. М., 1997.
9. *Шкробела Е.* Налогообложение прибыли предприятий / Проблемы налоговой реформы в России: анализ ситуации и перспективы развития. М., ИЭПП, 2000 (гл. 2).
10. *Auerbach A. J.* Corporate Taxation in the United States No 2 // *Brooking Papers on Economic Activity*, 1983. P. 47–59.
11. *Atkinson A., Stiglitz J.* *Lectures on Public Economics*, McGraw-Hill, 1980.
12. *Brennan C., Buchanan J.* *The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*. Cambridge: Cambridge University Press, 1980.
13. *Brid R., Oldman O.* *Taxation in Developing Countries*. Washington: IMF, 1990.
14. *Burns L., Kreyer R.* Taxation of Income from Business and Investment. In: *Tax Law Design and Drafting*. Ed. by Thuronyi V. IMF, 1998. P. 597–673.

15. *Chua D.* Depreciation Schedules. In: Tax Policy Handbook. Ed. by Parthasarathi Shome. Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, 1995. P. 136□139.
16. *Chua D.* Inventory Valuation. In: Tax Policy Handbook. Ed. by Parthasarathi Shome, Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, 1995. P. 139□141.
17. *Chua D.* Inflation Adjustment. In: Tax Policy Handbook. Ed. by Parthasarathi Shome, Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, 1995. P. 142□145.
18. *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.
19. *Chua D.* Tax Incentives. In: Tax Policy Handbook. Ed. by Parthasarathi Shome, Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, 1995. P. 165□168.
20. *Chua D.* Tax Incentives. In: Tax Policy Handbook. Ed. by Parthasarathi Shome, Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, 1995. P. 165□168.
21. *Chua D., King J.R.* The Mechanism of Integration. In: Tax Policy Handbook. Ed. by Parthasarathi Shome, Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, 1995. P. 165□168.
22. *Cooper S.G., Gordon R.K.* Taxation of Enterprises and Their Owners. In: Tax Law Design and Drafting. Ed. by Thuronyi V. IMF, 1998. P. 811□895.
23. *Cullis J., Jones Ph.* Public Finance and Public Choice. Oxford University Press, NY, 1998. 422 p.
24. *Devereux M.* On the Growth of the Corporation Tax Revenues // Fiscal Studies, Vol. 8 May, 1987. P. 77□85.
25. *Feldstein M.S.* On the theory of tax reform // Journal of Public Economics, 1976. P. 77□104.
26. Fiscal Policies in Economies in Transition. Washington: IMF, 1992. 402p.
27. *Gibbs L.B., Steuerle C.E.* United States // World Tax Reform. A Progress Report. Washington: The Brookings Institution, 1988. P. 245□260.

28. *Gordon R.K.* Depreciation, Amortization, and Depletion. In: *Tax Law Design and Drafting*. Ed. by *Thuronyi V.* IMF, 1998. P. 682□714.
29. *Gray C.* Tax systems in the Reforming Socialist Economies of Europe. Working paper WPS 501. Washington: World Bank, 1990. 24 p.
30. *Holland D., Vann R.J.* Income Tax Incentives for Investment. In: *Tax Law Design and Drafting*. Ed. by *Thuronyi V.* IMF, 1998. P. 986□1020.
31. *Kay J.* Tax Policy: A Survey. *The Economic Journal*, 100, March 1990. P. 18□75.
32. *King M.* Taxation, Corporate Financial Policy and the Cost of Capital: A Comment, *Journal of Public Economics*, Vol. 4, 1975. P. 271□279.
33. *King M. A., Fullerton D.* The Taxation of Income from Capital // *A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden, and West Germany*. Chicago: The University of Chicago Press, 1984. P. 65□78.
34. *King J.R.* The Concept of Business Income and Taxable Income. In: *Tax Policy Handbook*. Ed. by *Parthasarathi Shome*, Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, 1995. P. 134□135.
35. *King J.R.* Debt and Equity Financing. In: *Tax Policy Handbook*. Ed. by *Parthasarathi Shome*, Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, 1995. P. 158□161.
36. *King J.R.* Taxation of Capital Gains. In: *Tax Policy Handbook*. Ed. by *Parthasarathi Shome*, Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, 1995. P. 155□158.
37. *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. P. 55□58.
38. *Mintz J.* The Corporation Tax: A Survey. *Fiscal Studies*, Vol. 16, № 4, 1995. P. 23□68.
39. *Modigliani F., Miller M.H.* The cost of capital, corporation finance, and the theory of investment, *American Economic Review*, 1958, 48. P. 261□297.
40. *Musgrave R., Warren N., Peacock R.* *Classics in the Theory of Public Finance*. London: Macmillan, 1957. 342 p.
41. *Musgrave R.A.* *The Theory of Public Finance*, McGraw-Hill, New York, 1959. 480 p.

42. *Musgrave R., Musgrave P.* Public Finance in Theory and Practice, fifth edition, 1989. 627 p.
43. *Sandmo A.* The Effect of Taxation on Saving 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. 265-311.
44. *Sinelnikov S., Anisimova L., Titov S.* Fiscal Policy. The Gaidar Programme Lessons for Poland and Eastern Europe. Warsaw: Friedrich-Ebert-Stiftung, 1993. P. 150-183.
45. *Sinelnikov S., Reznikov K.* Budget Crisis in Russia. Warsaw: CASE Research Foundation, 1995. 72 p.
46. *Stiglitz J.* The Corporation Tax // Journal of Public Economics 1976. P. 303-311.
47. *Tanzi V.* Public Finance in Developing Countries. 1991. 132 p. (b).
48. *Tanzi V. (ed.)* Fiscal Policies in Economies in Transition. Washington: IMF, 1992. 418 p. (a).
49. *Tanzi V.* Fiscal Policy and the Economic Restructuring of Economies in Transition. Washington: IMF, March 1993. 27 p.
50. Tax Law Design and Drafting. Ed. by Thuronyi V. IMF, 1998.
51. Tax Policy Handbook. Ed. by Parthasarathi Shome, Washington D.C.: Tax Policy Division, Fiscal Affairs Department, International Monetary Fund, 1995.
52. Закон Российской Федерации «О налоге на прибыль предприятий и организаций» (в ред. Законов РФ от 16.07.92 № 3317-1, от 22.12.92 № 4178-1, от 27.08.93 № 5672-1; Федеральных законов от 27.10.94 № 29-ФЗ, от 11.11.94 № 37-ФЗ, от 03.12.94 № 54-ФЗ, от 25.04.95 № 64-ФЗ, от 23.06.95 № 94-ФЗ, от 26.06.95 № 95-ФЗ, от 30.11.95 № 188-ФЗ, от 27.12.95 № 211-ФЗ, от 31.12.95 № 227-ФЗ, от 14.12.96 № 151-ФЗ, от 10.01.97 № 13-ФЗ, от 28.06.97 № 92-ФЗ, от 31.07.98 № 141-ФЗ, от 31.07.98 № 143-ФЗ, от 31.07.98 № 147-ФЗ, от 29.12.98 № 192-ФЗ, от 06.01.99 № 10-ФЗ, от 10.02.99 № 32-ФЗ, от 03.03.99 № 45-ФЗ).
53. «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» (постановление Правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 г. № 552).

54. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и инструкция по его применению.
55. Постановление Совмина СССР от 22.10.90 № 1072 «О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР».
56. «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» (в ред. Постановлений Правительства РФ от 26.06.95 № 627, от 01.07.95 № 661, от 20.11.95 № 1133, от 14.10.96 № 1211, от 22.11.96 № 1387, от 11.03.97 № 273, от 31.12.97 № 1672, от 27.05.98 № 509, от 05.09.98 № 1048, от 06.09.98 № 1069, от 11.09.98 № 1095).
57. «Положение о бухгалтерском учете и отчетности в Российской Федерации» (в ред. Приказов Минфина РФ от 19.12.95 № 130, от 28.11.96 № 101, от 03.02.97 № 8).
58. «Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 29 июля 1998 г. № 34н).
59. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть II), № 117-ФЗ от 05.08.00, в ред. Федеральных законов от 05.08.2000 № 118-ФЗ, от 29.12.2000 № 166-ФЗ, от 30.05.2001 № 71-ФЗ, от 06.08.2001 № 110-ФЗ, от 07.08.2001 № 118-ФЗ, от 08.08.2001 № 126-ФЗ, от 27.11.2001 № 148-ФЗ, от 29.11.2001 № 158-ФЗ, от 28.12.2001 № 179-ФЗ, от 29.12.2001 № 187-ФЗ, от 31.12.2001 № 198-ФЗ, от 29.05.2002 № 57-ФЗ).
60. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть I) от 31.07.98 № 146-ФЗ, в ред. Федеральных законов от 09.07.1999 № 154-ФЗ, от 02.01.2000 № 13-ФЗ, от 05.08.2000 № 118-ФЗ (ред. 24.03.2001), от 28.12.2001 № 180-ФЗ, от 29.12.2001 № 190-ФЗ, от 30.12.2001 № 196-ФЗ, с изменениями, внесенными Федеральным законом от 30.03.1999 № 51-ФЗ.