

Институт экономики переходного периода

Анисимова Л., Малинина Т., Шкребела Е.

**Налог на прибыль организаций:
основные проблемы и направления
совершенствования**

*(под редакцией д. э. н. Синельникова-Мурyleва С. Г.,
к. э. н. Трунина И. В.)*

Том 1

Москва
ИЭПП
2008

УДК 336.226.13(470+571)
ББК 65.261.411.1(2Рос)

А67 Анисимова, Людмила Ивановна.

Налог на прибыль организаций: основные проблемы и направления совершенствования / Анисимова Л., Малинина Т., Шкребела Е.; (под ред. Синельникова-Мурылева С. Г., Трунина И. В.); В 3-х томах. Том 1. Ин-т экономики переход. периода. – М.: ИЭПП, 2008. – 708 с.: ил. – ISBN 978-5-93255-269-8.

И. Малинина, Татьяна Александровна.

И.И Шкребела, Елена Викторовна.

Агентство СІР РГБ

В работе рассматривается налогообложение прибыли в России, история взимания налога на прибыль организаций, проблемы, возникавшие в разные периоды, анализируются причины этих проблем и результаты вносившихся изменений. Исследуется влияние изменений в налогообложении прибыли на поступления бюджета, вопросы администрирования налога, учета налогообложения отдельных видов доходов. Особый акцент сделан на правилах налогообложения прибыли, недостаточно соответствующих принципам нейтральности, справедливости и простоты налоговой системы. Приводится обзор как теоретических работ по этим вопросам, так и международного опыта их решения.

Corporate Income Tax: Main Issues and Ways of Improvement

Authors: L. Anisimova, T. Malinina, E. Shkrebela

This publication analyses corporate income tax in Russia, history of the corporate income tax, problems in different periods of time, reasons explaining these problems and the outcome of introduced changed. The authors analyse changes in corporate taxation on budget revenues, issues regarding corporate income tax administration, taxation of separate types of income. Particular stress was set on the rules of income taxation which do not correspond to the principles of neutrality, justice and simplicity of tax system. A review of both theoretical works on these issues and international experience of their solution is given in this publication.

JEL Classification: H20, H25, H26, H30, H32

УДК 336.226.13(470+571)
ББК 65.261.411.1(2Рос)

ISBN 978-5-93255-269-8 © Институт экономики переходного периода, 2008

Содержание

Том 1

Введение	5
1. Анализ основных результатов реформирования налога на прибыль организаций в России и факторы динамики налоговых поступлений	7
1.1. Динамика базы и поступлений налога на прибыль организаций в 2000–2007 гг.	9
1.2. Влияние реформы налога на прибыль организаций на базу и поступления налога	19
2. Отдельные вопросы налогообложения налогом на прибыль организаций	28
2.1. Перенос убытков на будущее	28
2.2. Недостаточная капитализация	62
2.3. Резервы по сомнительным долгам.....	102
Приложение к разделу 2.3. Обзор судебной практики по делам, связанным с налоговым планированием с использованием резервов по сомнительным долгам и с включением в состав расходов безнадежной задолженности	136
2.4. Финансовый лизинг.....	173
Приложение к разделу 2.4	215
2.5. Интеграция налогообложения.....	217
Приложение к разделу 2.5. Дивиденды, выплачиваемые и получаемые от корпораций – резидентов и нерезидентов и корпорациям – резидентам и нерезидентам	296

Том 2

3. Актуальные вопросы налогообложения налогом на прибыль организаций, нашедшие отражение в законодательных инициативах	309
---	-----

3.1. Совершенствование налогового законодательства в части амортизационной политики и переоценки основных средств для целей налогообложения.....	309
Приложение к разделу 3.1. Международный опыт в части переоценки основных средств для целей налогообложения.....	371
3.2. Совершенствование налогового законодательства в части регулирования учетной политики для целей налогообложения.....	373
Приложение к разделу 3.2. Международный опыт в области организации учетной политики для целей налогообложения	436
3.3. Совершенствование налогового законодательства в части обложения налогом на прибыль организаций операций с ценными бумагами и финансовыми инструментами	440
Приложение к разделу 3.3	476
3.4. Внесение изменений и дополнений в налоговое законодательство по вопросу регулирования порядка обложения налогом на прибыль организаций при реализации (приобретении) предприятия как имущественного комплекса	480

Том 3

4. Налогообложение прибыли организаций в переходных экономиках.....	521
4.1. Налог на прибыль в России	528
4.2. Налог на прибыль в странах СНГ	587

Введение

Данная работа посвящена анализу основных проблем и направлений совершенствования налога на прибыль организаций в России.

В первой части работы исследуются факторы динамики поступлений по налогу на прибыль организаций, а также основные результаты реформирования налога на прибыль в 2001–2002 гг., в частности, рассматривается влияние реформы налога на прибыль организаций на базу и поступления налога.

Вторая часть посвящена отдельным вопросам налогообложения налогом на прибыль организаций, которые остаются актуальными после принятия главы 25 Налогового кодекса РФ в 2001 г. и не решены в должной мере в действующем налоговом законодательстве. Подробно рассмотрены такие вопросы, как перенос убытков на будущее, недостаточная капитализация, резервы по сомнительным долгам, налогообложение при операциях финансового лизинга, а также интеграция при налогообложении дивидендов. Как результат исследования по каждому вопросу приводятся предложения для России в части совершенствования налогового законодательства.

В третьей части рассматриваются актуальные вопросы налогообложения налогом на прибыль организаций, нашедшие отражение в законодательных инициативах последних лет. Это вопросы совершенствования налогового законодательства в части амортизационной политики и переоценки основных средств для целей налогообложения, в части регулирования учетной политики для целей налогообложения, в части налогообложения налогом на прибыль организаций при операциях с ценными бумагами и финансовыми инструментами, а также при сделках по реализации (приобретению) предприятия как имущественного комплекса. Выводы исследования по каждому из перечисленных вопросов содержат заключение авторов о целесообразности изменений, которые предлагается внести в налоговое законодательство, а также об их возможной коррекции соответственно с поставленными целями.

В четвертой части работы на примере российского налогового законодательства и налогового законодательства стран СНГ анализи-

руются особенности и основные тенденции в налогообложении прибыли организаций в переходных экономиках.

Авторы выражают благодарность М. Алексееву, профессору Университета Индианы, и Р. Конраду, директору Центра международного развития Дьюка, за предоставленные материалы по международному опыту и консультации.

1. Анализ основных результатов реформирования налога на прибыль организаций в России и факторы динамики налоговых поступлений¹

С 1 января 2002 г. вступила в силу глава 25 Налогового кодекса Российской Федерации «Налог на прибыль организаций», где был реализован ряд мер по реформированию налога на прибыль. Основными из этих мер стали следующие.

1. Отмена значительной части льгот и вычетов. Основным последствием данного решения стала отмена инвестиционной льготы, позволявшей уменьшать до половины налогооблагаемой прибыли на величину капитальных вложений производственного назначения и капитальных вложений в жилищное строительство, уменьшенную на величину начисленной за период амортизации, а также на проценты по заемным средствам, направленным на финансирование тех капитальных вложений, на которые распространялась эта льгота² (однако надо учитывать, что половиной прибыли ограничивался совокупный вычет по большинству льгот, причем возможность уменьшения налоговой базы на убытки прошлых лет также относилась к льготам).

2. Снижение максимальной ставки налога с 35 до 24%³.

¹ Раздел написан в соавторстве с П. Кадочниковым.

² Более строго нельзя говорить о полной отмене льгот по налогу на прибыль в результате реформы, поскольку льготы в широком смысле (преференции одним налогоплательщикам перед другими) не исчерпывались льготами и вычетами в ст. 275 и 276. Часть таких льгот была после реформы сохранена.

³ Максимально возможная общая ставка налога на прибыль могла быть установлена в размере 35%: 11% в федеральный бюджет, не выше 19% в бюджеты субъектов Российской Федерации и не выше 5% в местные бюджеты по решению представительных органов местного самоуправления. Однако 5%-ная ставка налога на прибыль в местные бюджеты была установлена только в 2001 г. и в 2000 г. не действовала. Соответственно в отдельных регионах установленная максимальная ставка налога на прибыль была ниже 35%.

3. Снятие ряда ограничений на принятие к вычету расходов, необходимых для ведения бизнеса. К их числу относятся расходы на ремонт и техническое обслуживание основных средств, расходы на рекламу, расходы на имущественное страхование и страхование коммерческих рисков, на выплату процентов по заемным средствам (ранее к вычету принимались проценты по кредитам, направленным на приобретение основных средств, кроме тех, на которые распространялась инвестиционная льгота, и в пределах ограничений на льготы), расходы на обучение персонала и др.

4. Изменение начисления амортизации. Основным изменением порядка вычета амортизации стала возможность применения нелинейного способа начисления амортизации для большинства групп активов; кроме того, нормы амортизации были существенно увеличены.

5. Переход с кассового метода на метод начисления. Вступление в силу главы 25 НК РФ повлекло за собой переход для большинства предприятий на обязательное ведение налогового учета реализованной продукции и прибыли по факту отгрузки продукции, а не ее оплаты.

Определенное влияние изменений налогового законодательства просматривается и раньше, с принятием отдельных глав части второй Налогового кодекса. В частности, основными изменениями в налоговом законодательстве, предполагавшими влияние на поступления по налогу на прибыль организаций, были следующие:

- расширение налоговой базы из-за отмены оборотных налогов;
- изменение налоговой базы в связи с введением новых ставок акцизов;
- введение муниципальной ставки по налогу на прибыль организаций в размере 5%.

Перечисленные выше изменения законодательства повлекли за собой существенные колебания валовой и налогооблагаемой прибыли и соответственно поступлений налога на прибыль организаций в бюджетную систему. Часть из них, такие как отмена инвестиционной льготы, снижение ставки налога, могут быть приблизительно оценены на основе данных о структуре базы налога на прибыль в

2001–2002 гг. Часть последствий реформы, такие как влияние экономического роста на динамику налоговой базы, влияние изменения предельной ставки налога на прибыль на поведение предприятий, их уклонение от уплаты налога на прибыль или сокращение налогооблагаемой прибыли, требуют проведения статистического анализа доступных данных.

Помимо реформы 2002 г. на поступления налога на прибыль организаций повлияли следующие изменения в налоговом законодательстве, вступившие в силу в последующие годы:

- увеличение налоговой ставки по доходам, полученным в виде дивидендов от российских организаций российскими организациями с 6 до 9% в 2005 г.;
- изменение базы из-за увеличения ставок НДС по нефти и газу горючему природному, из-за увеличения ставок экспортных пошлин на нефть, а также из-за снижения базовой ставки ЕСН в 2005 г.;
- ускоренное списание амортизации в размере 10% (амортизационная премия) начиная с 2006 г.;
- изменение сроков списания расходов на НИОКР начиная с 2006 г.;
- увеличение до 50% суммы переносимого убытка начиная с 2006 г. и отмена ограничения на сумму переносимого убытка с 2007 г.

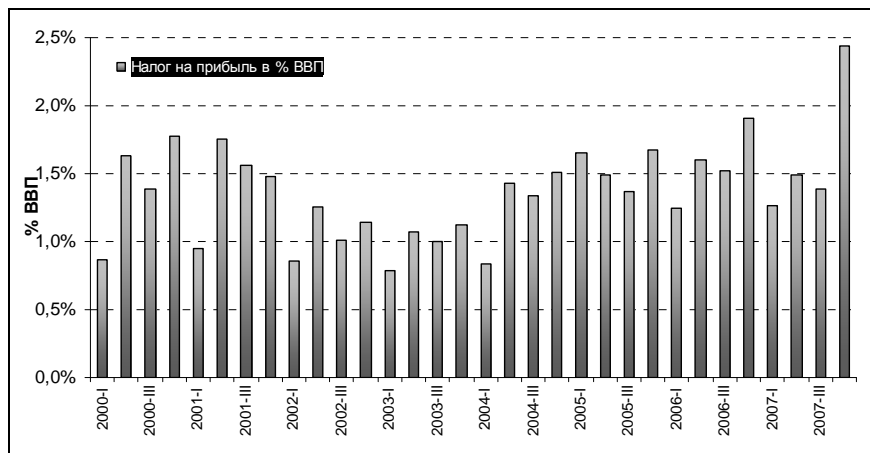
В данном разделе приведена попытка оценить основные последствия реформирования налога на прибыль в 2001–2002 гг. Также анализируется дальнейшая динамика поступлений налога на прибыль в 2003–2007 гг.

1.1. Динамика базы и поступлений налога на прибыль организаций в 2000–2007 гг.

Рассмотрим динамику базы и поступлений налога на прибыль организаций в 2000–2007 гг., структуру налоговой базы по отраслям и регионам, динамику других показателей, которые оказывали влияние на поступления по данному налогу. Это позволит дать предварительную оценку влияния вышеописанных изменений в налоговом

законодательстве на поступления налога на прибыль, а также выделить основные тенденции в динамике рассматриваемых показателей.

На *рис. 1.1* представлена динамика поступлений налога на прибыль в % ВВП по кварталам в 2000–2007 гг.



Источник: ФНС России, Росстат, расчеты авторов.

Рис. 1.1. Динамика поступлений налога на прибыль поквартально, % ВВП

Из представленных на рисунке данных видно, что в 2002–2003 гг. наблюдалось существенное падение поступлений налога на прибыль, связанное, прежде всего, с реформой налога на прибыль организаций, осуществленной в 2002 г. В 2004 г. обозначилась тенденция к росту поступлений налога на прибыль по отношению к уровню 2002–2003 гг. В динамике налога на прибыль организаций можно также отметить существенную сезонность, характеризующуюся увеличением поступлений в II и IV кварталах каждого года (что обусловлено сроками уплаты налога).

Для дальнейшего анализа необходимо привлечь дополнительные данные. На *рис. 1.2* представлено сравнение динамики поступлений налога на прибыль и сальдированного финансового результата работы предприятий и организаций.



Источник: ФНС России, Росстат, расчеты авторов.

Рис. 1.2. Динамика поступлений налога на прибыль организаций и сальдированного финансового результата в 2000–2007 гг.

Как видно из представленного графика, в целом динамика поступлений налога на прибыль организаций и динамика сальдированного финансового результата совпадают. Однако были периоды, когда эти показатели изменялись разнонаправленно (2001, 2003 и 2007 гг.).

В 2001 г. поступления налога на прибыль организаций росли в результате влияния следующих факторов: улучшение платежей и расчетов в экономике, введение в 2001 г. 5%-ного муниципального налога на прибыль для компенсации отмены сбора (но по экономической сути налога) на содержание ЖКХ, расширение налоговой базы из-за отмены оборотных налогов. В 2001 г. были отменены такие оборотные налоги, как сбор на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, налог на реализацию горюче-смазочных материалов, а также снижена до 1% ставка налога на пользователей автомобильных дорог. Согласно бюджетным проектам увеличение поступлений по налогу на прибыль организаций в связи с расширением налогооблагаемой базы из-за отмены

оборотных налогов должно было составить 28 млрд руб. (0,36% ВВП). Данные факторы обусловили реальный положительный прирост налоговых поступлений по налогу на прибыль при отрицательном приросте сальдированного финансового результата.

Снижение уровня поступлений налога на прибыль в 2002–2003 гг. обусловлено несколькими факторами. Во-первых, снижение максимальной налоговой ставки с 35 до 24%, существенное изменение как структуры, так и объема (в сторону увеличения) затрат, принимаемых к вычету при определении налоговой базы. Во-вторых, применение так называемого «переходного» положения для определения налоговой базы (при переходе на метод начисления) позволило некоторой части предприятий существенно снизить налоговые обязательства. В-третьих, произошло общее снижение сальдо финансового результата работы предприятий и организаций в 2002 г.

Лишь в 2004 г. тенденция снижения налоговых поступлений была прервана. Основными факторами роста поступлений по налогу на прибыль в 2004–2007 гг. стали экономический рост и благоприятная конъюнктура мировых цен на энергоносители, в частности, повышение цен на нефть (см. ниже структуру налоговых поступлений по видам экономической деятельности). Данные факторы способствовали достаточно устойчивому росту сальдированного финансового результата в этот период. Кроме того, рост поступлений в 2004 г. частично был обусловлен 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 первом квартале 2005 г. платежа, связанного с погашением налоговой задолженности НК «ЮКОС». По итогам 2006 г. поступления по налогу на прибыль несколько выросли по сравнению с предыдущим годом и составили 6,24% ВВП. В 2007 г. рост поступлений налога на прибыль при снижении сальдированного финансового результата, по-видимому, обусловлен перечислениями в государственный бюджет платежей по налогу на прибыль, связанных с погашением налоговой задолженности НК «ЮКОС».

Росту поступлений налога на прибыль способствовало также сокращение удельного веса убыточных организаций в экономике (табл. 1.1).

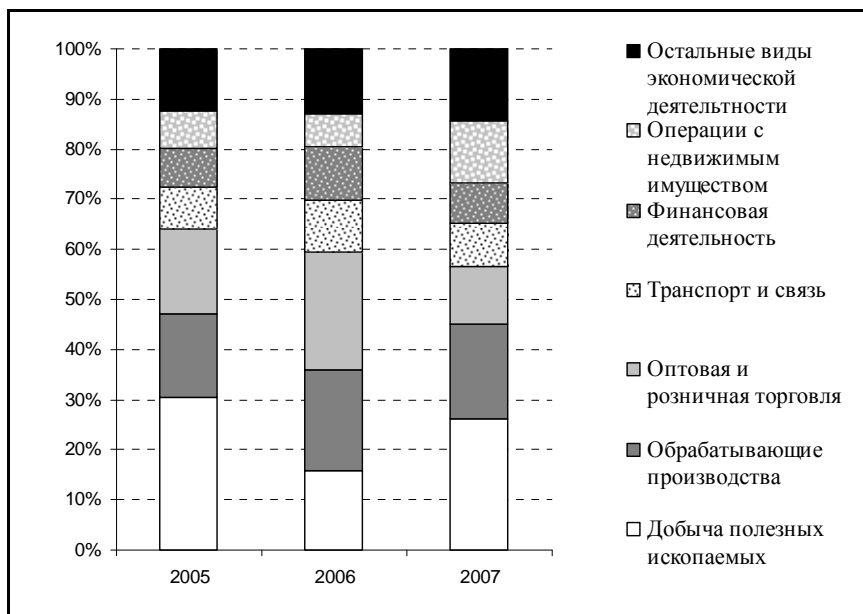
Таблица 1.1

**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 электро- энергии, 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. 1.3 приведена отраслевая структура поступлений налога на прибыль организаций в 2005–2007 гг. Данные приведены только за эти годы, так как в силу изменения классификации отраслей они не совсем сопоставимы с данными за предыдущие периоды.



Источник: ФНС России, расчеты авторов.

Рис. 1.3. Поступления налога на прибыль организаций по отраслям в процентном отношении к общим поступлениям по налогу на прибыль в 2005–2007 гг.

Как видно из вышеприведенной диаграммы, основную долю поступлений по налогу на прибыль составляют платежи, поступающие от следующих видов экономической деятельности: добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, оптовая и розничная торговля. В сумме эти сектора экономики обеспечивали около 60% поступлений налога на прибыль организаций в 2005–2007 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 этому налогу от добывающего сектора российской экономики). С точки зрения изменений в поступлениях рассматриваемого налога по различным секторам экономики следу-

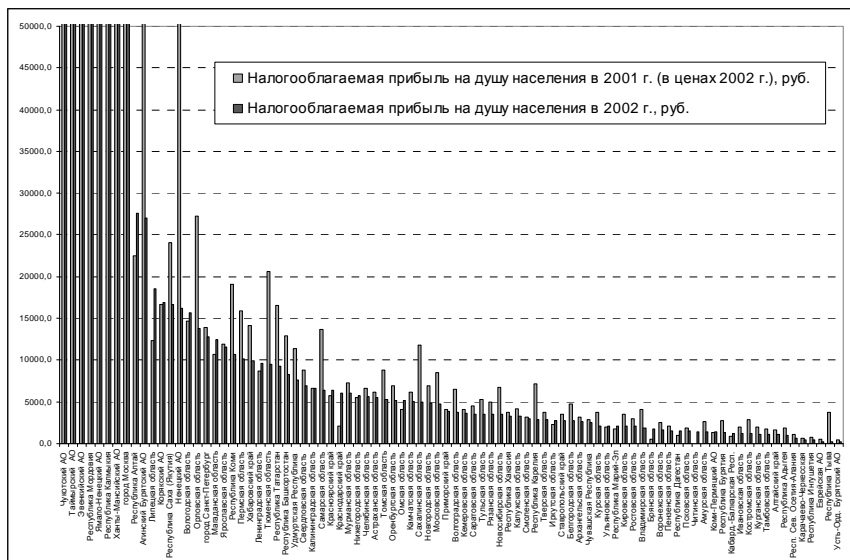
ет отметить следующее. Во-первых, в 2006 г. наблюдалось падение почти в 2 раза доли добывающего сектора по сравнению с 2005 г. (однако в 2007 г. его доля опять значительно выросла и достигла 26%). Во-вторых, в 2007 г. было отмечено резкое падение поступлений по налогу на прибыль от сектора оптовой и розничной торговли (с 24 до 12%), а также рост доли операций с недвижимостью (с 7 до 12%).

На *рис. 1.4* 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, 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 этих 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 России⁴).

Необходимо также отметить, что в 2002 г. из 88 регионов (все регионы Российской Федерации кроме Чеченской Республики) в 66 в 2002 г. наблюдается 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 по-

⁴ Также достаточно низкими эффективными ставками до реформы в 2001 г. характеризовались Республика Алтай и Чукотский автономный округ.

казатели 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.

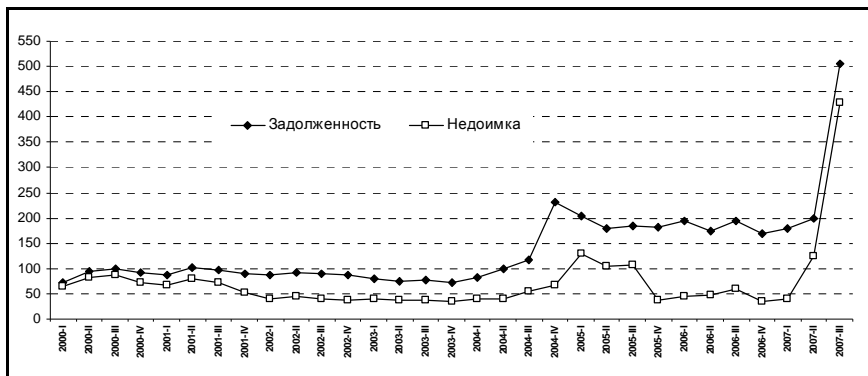


Источник: ФНС России, расчеты авторов.

Рис. 1.4. Региональная структура налогооблагаемой прибыли (руб. на душу населения в ценах 2002 г.) в 2001–2002 гг.

Анализ собираемости налога на прибыль организаций можно провести на основе оценки динамики задолженности и недоимки по налогу на прибыль в 2000–2007 гг. (см. рис. 1.5). Из приведенного рисунка видно, что до 2001 г. наблюдалось относительно небольшое расхождение между задолженностью и недоимкой по налогу на прибыль (эти показатели отличаются на величину отсроченных/рассроченных платежей). В дальнейшем, начиная примерно с середины 2001 – начала 2002 г. обозначился рост рассроченных платежей (в общей задолженности) на фоне снижения объема недоимки. С конца 2004 г. наблюдается еще большее увеличение доли рас-

сроченных платежей в общей сумме задолженности по налогу на прибыль. Кроме того, необходимо отметить резкий рост задолженности в 2004 г., обусловленный среди прочих причин ростом сумм налоговых претензий к отдельным компаниям. Этим же фактором, по-видимому, во многом объясняется и резкий рост объемов задолженности в середине 2007 г.



Источник: ФНС России, расчеты авторов.

Рис. 1.5. Динамика накопленной задолженности и недоимки в 2000–2007 гг. (по кварталам, млрд руб.)

Следует отметить, что такой показатель, как средняя рентабельность российской экономики, имеет важное значение для анализа поступлений по налогу на прибыль (см. табл. 1.2). В целом рентабельность экономики России выросла с 10,2% в 2003 г. до 14,3% в 2007 г. Однако внутри рассматриваемого периода наблюдалось и некоторое снижение среднего уровня рентабельности предприятий в 2006 г. (на 0,3% по сравнению с уровнем 2005 г.).

Анализ образования прибыли по видам деятельности показывает, что сальдированный финансовый результат в большей степени формировался за счет экономических видов деятельности по производству товаров и в меньшей – за счет предоставления услуг. Следует отметить, что в добывающей промышленности наметилась тенденция к некоторому падению рентабельности в 2006–2007 гг. по сравне-

нию с уровнем 2005 г. В то же время обрабатывающие производства показывали устойчивый рост рентабельности на протяжении всего рассматриваемого периода. Однако необходимо подчеркнуть, что внутри секторов выделяются производства, оказывающие доминирующее воздействие на процесс образования и использования прибыли в национальной экономике, поэтому влияние уровня рентабельности на процесс поступления налогов целесообразно анализировать в отраслевом разрезе.

Таблица 1.2

**Рентабельность проданных товаров, продукции, работ,
услуг организаций по видам экономической деятельности
в 2003–2007 гг., %**

	2003	2004	2005	2006	2007
Всего в экономике	10,2	13,2	13,5	13,2	14,3
Добыча полезных ископаемых	19,2	32,5	35,6	30,6	31,5
Обрабатывающие производства	12,4	14,9	15,3	16,6	18,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6,4	5,4	5,3	3,2	4,2
Строительство	5,7	4,2	3,9	5,1	6,3
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и др.	8,9	11,3	9,7	10,1	9,5
Транспорт и связь	15,3	13,4	14,4	15,1	16,3
Из них: связь	35,8	32,7	33,6	33	39,2

Источник: Росстат.

Подводя итоги, можно 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 (такие как введение амортизационной премии, увеличение до 50%, а затем и снятие ограничения на суммы переносимого на будущее убытка) имели значительно меньшее влияние на сборы по данному налогу и не привели к падению поступлений. Динамика налога на прибыль в 2004–2007 гг. во многом была обусловлена экономическим ростом и благоприятной конъюнктурой мировых

цен на энергоносители. Снижение ставки ЕСН с 2005 г. также способствовало росту поступлений по налогу на прибыль.

1.2. 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 изменения, особенно отмена льгот и изменение порядка расчета амортизации, привели к изменению 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, изменило стимулы к достоверному декларированию налогооблагаемой прибыли.

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, в частности, необходимо учитывать следующее⁵:

– увеличение объема валового регионального продукта сопровождается увеличением суммы прибыли всех отраслей экономики, при этом можно предположить, что по причине различной рентабельности разных отраслей народного хозяйства 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 (ва-

⁵ См., напр.: 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 г.

лового регионального продукта) является оценка зависимости прибыли от добавленной стоимости различных секторов экономики;

– увеличение тарифов естественных монополий сверх общего роста цен сопровождается увеличением затрат предприятий, что также, в свою очередь, при прочих равных условиях должно сопровождаться снижением прибыли⁶. 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. При этом мы предполагаем, что увеличение доли убыточных предприятий приводит к сокращению прибыли;

– увеличение заработной платы может приводить к сокращению прибыли при условии, что это увеличение не полностью перекладывается в 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.

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.

⁶ Мы в данном случае с учетом регулирования тарифов естественных монополий на основе анализа структуры их выручки и затрат не предполагаем увеличения прибыли соответствующих предприятий.

Перечисленные факторы должны оказывать влияние на величину прибыли в соответствующей модели (показатели должны быть приведены в сопоставимый вид – должны использоваться переменные в расчете на душу населения в сопоставимых ценах). Как показывают результаты оценок, 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 колебаниям прибыли, 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, то можно использовать приближение первого порядка, при котором изменения 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 представлении 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 $\tilde{\Pi}_{2001,i}$ – обозначает налогооблагаемую прибыль 2001 года 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. 1.3 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 нало-

гооблагаемой прибыли до применения вычетов и льгот (валовая выручка за вычетом издержек предприятий). Затем из форм 5-НБН использовались показатели изменения сумм использованных налоговых льгот в 2002 г. по сравнению с 2001 г. Затем рассматривалось изменение скорректированной налоговой базы, которое раскладывалось на компоненты в соответствии с оцененной моделью.

Таблица 1.3

**Разложение изменения налогооблагаемой прибыли
в результате реформы**

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: расчеты авторов.

Как видно из приведенной таблицы, 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 (увеличение 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 – увеличения заработной платы, роста затрат на продукцию естественных

монополий, увеличения прочих издержек и снижения конкурентоспособности из-за укрепления реального обменного курса рубля и др.), а также изменения 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 получить 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.).

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.). Наряду с общим увеличением 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.⁷, при этом существенное укрепление реального обменного курса рубля вместе с увеличением тарифов естественных монополий сверх инфляции, а также ростом средней заработной платы привели 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% в среднем по России

⁷ В 2001 г. средние цены на нефть Brent составили 24,4 долл. за баррель, в 2002 г. – 25,0 долл. за баррель.

привело к расширению налогооблагаемой базы на величину около 40 млрд руб.

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. 1.4).

Таблица 1.4

**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 по доходам, полученным в виде дивидендов от российских организаций российскими организациями с 6% до 9%	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 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.), то 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. 1.4* 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 1.5

**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 значения изменения поступлений в бюджетную систему РФ от налога на прибыль организаций были получены следующим образом. Так как фактические поступления по налогу на прибыль в 2006 г. в федеральный бюджет суще-

ственно превысили указанный в пояснительной записке прогнозный уровень поступлений (509,9 млрд руб. по сравнению с 337,9 млрд руб.), то 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. 1.5* данных, совокупное влияние налогового законодательства на поступления по налогу на прибыль организаций составило (-0,69%) ВВП.

2. Отдельные вопросы налогообложения налогом на прибыль организаций

2.1. Перенос убытков на будущее

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. Одно из таких положений, как нам представляется, это ограничение на принятие к вычету из налоговой базы текущего периода убытков прошлых лет пределом в 30% налоговой базы, определенной до вычета убытков⁸. Недавно это ограничение было отменено, но обстоятельства при которых оно было принято, и длительность срока, в течение которого оно сохранялось, после принятия главы 25 Налогового кодекса, 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) используется в упрощенной системе налогообложения с объектом налогообложения «доходы за вычетом расходов». Такая российская практика ограни-

⁸ Отметим, что данное ограничение отменено с 2007 г. Федеральным законом № 58-ФЗ от 6 июня 2005 г. «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.

чения 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. Однако для большинства стран это не характерно, и единственным ограничением обычно является ограничение сроков переноса, причем основной его причиной являются соображения удобства администрирования. Напротив, в подавляющем 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 трех лет до пяти). 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 другие⁹.

Поскольку ограничение переноса убытков на будущее долей налоговой базы сохранялось длительное время и продолжает существовать для упрощенной системы налогообложения, мы полагаем, что имеет смысл кратко рассмотреть историю его возникновения, сделать обзор теоретических моделей, связаны с проблемой переноса убытков, привести некоторые примеры из международного опыта, а затем сформулировать наши предложения.

2.1.1. История вопроса

До принятия главы 25 Налогового кодекса РФ возможность принятия убытка прошлых лет к вычету рассматривалась как налоговая

⁹ См., напр.: 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.

льгота. При этом действовало значительное число различных льгот, часть из которых 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 такую 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 долями. 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 обесценивался существенно, однако в любом случае такой срок выглядит слишком кратким. Право 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. 2.1).

Следует отметить, что в среднем вычет убытков прошлых лет уменьшал налоговую базу весьма незначительно.

Таблица 2.1

**Сокращение прибыли предприятий за счет вычета
убытков прошлых лет в процентах от валовой прибыли**

	1 п. 1997	1997	1 п. 1998	1998	1999	2000	2001	2002**	2003	2004	2005	2006	2007
Прибыль, направленная на покрытие убытка в процентах 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 процентах 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 процентах от валовой прибыли	13,17	15,76	11,11	12,26	17,18	17,19	18,75						
Льготы по налогу – всего в процентах от скорректированной валовой прибыли*	14,58	17,14	12,38	14,15	17,79	18,20	19,29						

* Под скорректированной валовой прибылью 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 отменены¹⁰.

Источник: данные МНС РФ о базе налогообложения налогом на прибыль (форма 5-НБН), расчеты авторов¹¹.

¹⁰ Некоторое количество положений, которые можно отнести к льготам по их сути, сохранилось в разных статьях главы, но они уже не называются льготами.

¹¹ 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 решения. Научные труды № 67Р. М.: ИЭПП, 2003. С. 312–315.

Из табл. 2.1 можно видеть, что прибыль, направляемая на погашение убытков прошлых лет, в 1997–2001 гг. ни разу не составляла более 1,62% 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 «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций» предусматривала списание убытка в течение пяти 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, то списание убытка прошлых лет не могло бы превысить 16,2% 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 – вычест 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 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 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%, то это значит, что накопленные убытки составляли менее чем 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 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% от 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 боль-

ше 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 в сравнении 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 стимулировались бы такие связанные с риском виды деятельности, как инновационная (впрочем, любые инвестиции в реальные активы связаны с риском).

При принятии главы 25 Налогового кодекса в 2001 г. срок переноса убытков на будущее был продлен до 10 лет. Автоматически утратила силу инструкция по налогу на прибыль, содержавшая жесткое требование переноса убытков равными долями. 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 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), возможность получения как экономического убытка, так и налогового 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 экономики переходного периода 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 лет¹². Оно было отменено Федеральным законом № 58-ФЗ от 6 июня 2005 г. «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 экономических зонах. Данный раздел содержит большую детализацию доводов в пользу отмены этого ограничения. Их рассмотрение может выглядеть 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.

Отметим также, что сохраняется 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 нематери-

¹² 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 (Работа выполнена при поддержке Агентства США по международному развитию (USAID)); 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.

альные 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.

2.1.2. 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 рисковые 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 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 рассматривается 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 следующие два параграфа, посвященные принятию инвестиционных решений, можно считать посвященными любым перспективным бизнес-проектам.

До сих пор речь шла о влиянии несовершенной компенсации убытков на поведение предприятий при наличии вероятности получения убытка в будущем. Однако наличие убытков в прошлых периодах или в текущем периоде при несовершенной компенсации убытка также может повлиять на принятие решений, причем различным образом при симметричном и асимметричном налогообложении. Например, если предприятие получило убыток из-за изменения конъюнктуры рынка, то перед ним может стоять выбор: осуществить изменения производства, связанные с технологией, управлением, качеством или ассортиментом продукции, или, например, сократить производство. При решении о реорганизации в первые периоды прибыль возможна небольшая, несовершенная компенсация убытка, полученного в текущем (или прошлом) периоде может привести к тому, что данный проект будет отвергнут. Если будет решено сократить производство, то можно говорить об отрицательных инвестициях на данном предприятии.

Отметим также, что убыток, возникший в каком-либо периоде, должен быть профинансирован, т.е. расходы, превышающие прибыль текущего периода оплачиваются или за счет заимствований, или за счет нераспределенной прибыли прошлых периодов¹³. Если убыток покрывается за счет заимствований, то при ограничении вычета убытка прошлых лет долей текущей прибыли, может оказаться сложным вычесть убыток из-за того, что налогооблагаемая прибыль уменьшится на сумму выплачиваемых процентов. Если же предпри-

¹³ Возможны случаи, когда осуществленные в текущем периоде расходы оплачиваются в будущем налоговом периоде. При этом возникает задолженность перед поставщиками, поэтому данный случай также предполагает финансирование из заемных средств. Аналогично задолженность возникает в том случае, когда покупатель в текущем периоде оплатил продукцию, отгрузка которой будет осуществлена в следующем периоде.

ятие покрывает убыток из собственных средств, то тогда вообще не принимаются к вычету альтернативные издержки финансирования. Невозможность уменьшить налоговую базу на часть убытка приведет еще к большему сокращению средств, остающихся в распоряжении предприятия после налогообложения. В любом случае последствием может быть изменение поведения предприятия такого же характера, как описано в предыдущем абзаце.

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

2.1.3. 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 убытков¹⁴. Далее мы дополним этот пример расчетами более общего вида. Предположим, что некоему лицу, не склонному к риску, предложена игра со следующими правилами. Он выбирает одну сторону монеты («орел» или «решка»)¹⁵. Затем монету бросают, и игрок получает один рубль, если верхняя сторона монеты совпала с выбран-

¹⁴ 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, 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.

¹⁵ Данный пример предложен в главе 3 «Некоторые вопросы налогообложения доходов факторов производства в России» (автор: Е.В. Шкребела) в сборнике: Налоговая реформа в России: проблемы и решения, Научные труды № 67Р. М.: ИЭПП, 2003. С. 253.

ной, а при несовпадении один рубль выплачивает. Если 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.

Предположим, что для участия в рассматриваемой игре ему достаточно, чтобы в случае выигрыша он получал полтора рубля, а в случае проигрыша платил один. Теперь введем налогообложение. Пусть налог составляет 50% выигрыша, причем полностью возмещается в случае проигрыша (либо непосредственно выплачивается компенсация, что, кстати, встречается в налоговых системах, правда, на особо оговоренных условиях, либо за счет суммирования для налоговых целей убытков от игры с доходами от других источников, либо за счет права переноса убытка на будущее с индексацией). После налогообложения выигрыш становится 0,75 руб., а проигрыш 0,5 руб. Но если в такой ситуации упомянутый индивидуум удвоит ставки, выигрыш составит 1,5 руб., а проигрыш – 1 руб., т.е. столько, сколько было до введения налога. А этот вариант игры был для него приемлемым. Таким образом, он удвоит ставку, т.е. увеличит вложения в рискованные активы. Государство же в этом случае получит доход или понесет потери одновременно с инвестором и в тех же соотношениях. Другими словами, государство играет роль негосударствующего 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 только 0,75 от рубля, а в случае проигрыша он должен заплатить рубль. Математическое ожидание выигрыша становится отрицательным. В этом случае не только не склонный к риску, но и нейтральный к риску индивидуум откажется от участия в игре. 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.

Говорить о значительном влиянии действующего положения на инвестиции сложно. В России действует целый ряд дестимулирующих инвестиции факторов, в числе которых важнейшими являются недостаточная обеспеченность прав собственности и недостаточный инфорсмент контрактов, вытекающие отсюда асимметрия на финансовых рынках и сложность привлечения ресурсов для финансирования инвестиций, коррупция. Однако преодоление указанных проблем требует сложной, долговременной и дорогостоящей работы. Ресурсы для осуществления этих функций можно получить за счет экономического роста, а экономический рост нуждается в преодолении указанных проблем. С целью разорвать порочный круг предлагаются и осуществляются различного рода меры, направленные на стимулирование инвестиций, включая инвестиционные налоговые льготы, создание особых экономических зон, субсидии и меры, облегчающие условия кредитования. Однако мера, позволяющая без значительных бюджетных потерь и без дискреционных решений уменьшить для предприятий риски новых инвестиционных решений, вдобавок опробованная на практике во множестве налоговых систем стран мира, должна, по нашему мнению, быть использована не просто наряду с указанными мерами (некоторые из них спорны), а прежде этих мер. Устранение ограничений на перенос убытков на будущее для применяющих общий режим налогообложения является шагом в направлении компенсации убытков, но, как отмечалось выше, этот шаг не распространяется на применяющих упрощенный режим, кроме того, имеет смысл обсудить целесообразность дальнейших шагов, а именно переноса убытков в прошлое или индексации убытков.

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.¹⁶ Дж. Минц ввел понятие степени компенсируемости убытков, определяемую как отношение оцененной дисконтированной стоимости убытков, возмещенных посредством переноса на будущее или в прошлое к сумме убытков¹⁷. 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 деятельность¹⁸. 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 в сравнении 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 последних¹⁹. При этом для фирм, имеющих возможность все или значительную часть убытков перенести в прошлое, предельные эффективные налоговые ставки в Канаде для исследованных отраслей за

¹⁶ 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.

¹⁷ См. там же. С. 225.

¹⁸ См. там же. С. 227.

¹⁹ См. там же. С. 230.

исследованный период являлись 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 несколько различных вопросах. Так, в работе Ауэрбаха и Потербы²⁰ показано не только то, что к несовершенной компенсации особо чувствительны стимулы к осуществлению новых инвестиций и использованию задолженности, но также 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 сооружения²¹. 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 отрасли²². Это говорит о том, что в среднем от несовершенной компенсации убытков больше страдают инвестиционные стимулы небольших по масштабу предприятий.

Отметим, что 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,

²⁰ См. Auerbach A. Poterba J. Tax Loss Carryforwards and Corporate Tax Incentives, NBER Working Paper No. 1863, March 1986.

²¹ См. там же. С. 36, 39, 43.

²² См. там же. С. 10.

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 этом 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 Минцем, 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 годы, 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, т.е. 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 крупному диверсифицированному бизнесу 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 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.

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

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 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 ра-

нее 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, при-

веденная стоимость будущего сокращения налоговых обязательств равна $\frac{\tau|x_t|}{(1+r)}$. Т.е. 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% $\alpha \approx 0,87$, 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 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 дисконтирования 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 некоторых законодательствах вводятся ограничения на принятие убытков при слиянии убыточных и прибыльных фирм, однако значимость подобной практики оспорима, и соответственно оспорима выгода от таких ограничений. Более того, такую практику не обязательно рассматривать как злоупотребление: результат с точки зре-

ния 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 фирм²³. Одна из важных причин ограничений такого рода – искажение решений о слиянии и поглощении под воздействием налоговой системы, а не только возможные потери бюджета.

Действовавшее в России ограничение на перенос убытков на будущее (и сохраняющееся для организаций, применяющих упрощенную систему налогообложения) не разрешало уменьшать налоговую базу любого периода более чем на 30%²⁴. 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 рассмотре-

²³ 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.

²⁴ 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 не распространяется на предприятия, применяющие упрощенную систему налогообложения.

нии 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% 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%.

Отметим еще раз, что 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. Т.е. низкая норма налоговой компенсации является не правилом, а, скорее, исключением.

Другой пример, когда норма компенсации убытков может быть существенно ниже 1, это ситуация, когда убытки накапливаются в течение нескольких лет или когда в первый год (первые годы) после убыточного прибыль мала, и 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 тридцатью процентами 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, инновационную. Другими словами, действовавший ранее налоговый режим можно рассматривать как дестимулирующий рискованные инвестиции, по меньшей мере, на предприятиях, осуществляющих единственный вид деятельности.

Влияние нормы налоговой компенсации на ожидаемую доходность от инвестиций и на риск можно увидеть на интуитивном уровне из того, что если индивидуум, не склонный к риску, принимает участие в игре, в которой делается ставка в размере x , вероятность выигрыша $\frac{1}{2}$, и в случае выигрыша от получает тоже x , и, кроме того, ему возвращается его ставка, то симметричный к выигрышу и убыткам налог приведет к росту ставок в игре. В случае выигрыша в отсутствие налогообложения индивидуум получит дополнительно к ранее имевшемуся имуществу сумму x , в случае проигрыша он сумму x потеряет. Но он готов принять участие в игре на этих условиях. Если вводится налог в 50%, при котором облагается выигрыш и компенсируется в половинном размере убыток, то в результате игры инвестор получит при выигрыше $x/2$, а при проигрыше потеряет $x/2$. Чтобы участвовать в игре с прежней ожидаемой полезностью, ему следует увеличить ставку до $2x$.

Вопрос воздействия налогообложения на принятие риска инвесторами подробно анализировался и при более слабых предполож-

ках²⁵. 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 агента. Пусть A_0 – богатство экономического агента в начальном периоде. Если a – 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 мы 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

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

Рассмотрим случай, когда инвестор нейтрален к риску (часто используемое в случае фирмы допущение). В этом случае при сделан-

²⁵ См.: Atkinson A., Stiglitz J. Lectures on Public Economics. McGraw-Hill, 1980.

ных 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 требуемая доходность возрастает с уменьшением нормы налоговой компенсации убытков.

Принятые допущения не позволяют определить равновесную долю вложений в рисковый актив, a . Она может иметь значение в том случае, когда безрисковый актив имеет положительную доходность: в этом случае от a будет зависеть, явится ли 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. Расчеты для несклонного к риску инвестора см. в упомянутой выше книге Аткинсона и Стиглица²⁶.

²⁶ Там же.

Отметим, что даже если на уровне фирмы была бы 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 как на уровне индивидуумов, так и на уровне фирмы, например, когда трудно различить, является ли рассматриваемый вид деятельности средством получения дохода или замаскированным под производственную деятельность чьим-то личным потреблением. Отметим также, что 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.

2.1.4. Виды инвестиционных рисков и их связь с компенсацией убытков

Решение об инвестировании связано с риском. Существует неопределенность в отношении будущих доходов, инфляции, налоговых условий в будущие периоды. Кроме того, при существовании возможности банкротства облигации фирмы являются рискованной активом, и риск зависит от суммы 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 рисков, взаимосвязанных между собой²⁷:

- Риск дохода связан с неопределенностью относительно будущего дохода.
- Капитальный риск (риск, связанный с изменением стоимости капитала) возникает в результате неопределенности относительно будущей экономической амортизации, (неопределенного фи-

²⁷ Mintz J. The Corporation Tax: A Survey. Fiscal Studies, vol. 16, no. 4, 1995. P. 56.

зического и морального износа, возможности преждевременного выхода из строя капитальных активов при неопределенных будущих издержках замены преждевременно изношенного капитала).

- Финансовый риск 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 убытков 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 издержек. Поскольку издержки приобретения капитала могут быть необратимыми (однажды введенный в эксплуатацию, уже не может использоваться для других целей), например, при инвестициях в специфические активы, 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.

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 связана с предоставлением права суммировать прибыли и убытки от разных видов деятельности и переносить

сить 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 прошлые или на будущие налоговые периоды на ограниченный срок (вперед иногда убытки переносятся без ограничения срока, например, в Великобритании, Германии²⁸. Когда текущие годовые убытки переносят в прошлое, возмещается налог, определенный для суммы убытков, в пределах уплаченных в течение обусловленного числа прошлых лет налогов 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. Однако без индексации налоги влияют на инфляционный риск, с которым сталкиваются фирмы. Поскольку затраты осуществляются раньше момента реализации, инфляция увеличивает налогооблагае-

²⁸ См.: Krelve 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.

мую 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 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 в сравнении с ситуацией, когда налоговые изменения не происходят. Неопределенность относительно будущей налоговой политики увеличивает рискованность инвестиций и, как следствие, увеличивает издержки капитала.

2.1.5. Международная практика налоговой компенсации убытков и предложения для России

Совершенная компенсация убытков в полном объеме не применяется нигде. Однако 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 можно найти, например, в работе: 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, а также в Vanistendael F. *Taxation of Corporate Reorganization in Tax Law Design and Drafting*, ed. by Thuronyi V., IMF, 1998, P. 895–924, 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, 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, и ряде других работ.

Рассмотрим несколько примеров.

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

Во Франции разрешен перенос убытков вперед в пределах пяти лет, причем для амортизации предусмотрена возможность переноса вперед в течение бесконечного срока.

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

Германия разрешает перенос убытков вперед без ограничения срока и назад в пределах двух предшествующих лет.

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

В Великобритании убытки переносятся вперед без ограничения срока, а назад с ограничением в три года.

США разрешают перенос убытков вперед не более чем на 15 лет и назад не более чем на 3 года²⁹.

В Чили убытки, понесенные в течение налогового года, вычитаемы и могут переноситься вперед для компенсации прибыли последующих лет. Когда убытки переносятся вперед на последующие годы, их сумма корректируется на инфляцию.

В Эстонии, если общая сумма прямых и косвенных расходов налогоплательщика, расходов, связанных с основными фондами, и амортизации превышает доход, полученный налогоплательщиком в течение налогового года, превышение может переноситься вперед на последующие налоговые годы.

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

Выше было показано, что при наличии низкой нормы налоговой компенсации убытков у некоторых предприятий могут дестимули-

²⁹ См.: Mintz J. The Corporation Tax: A Survey, Fiscal Studies. Vol. 16. No. 4. 1995. P. 31.

роваться 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.

То есть 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 действенное воспрепятствование злоупотреблениям иными мерами нереалистично). Действовавшее ранее (и сохраняющееся для упрощенного режима) 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.

Для крупных предприятий, имеющих возможность диверсифицировать риски, проблема менее значима, поскольку относительно невелика вероятность получения суммарного налогового убытка. Для предприятий, имеющих рыночную власть, вероятность оказаться в каком-либо периоде убыточными также мала. Малым предприятиям,

а также многим средним диверсификация деятельности часто недоступна, поэтому перенос убытков для них является существенным способом снизить риски. В то же время даже довольно крупные предприятия, особенно монопродуктовые, могут получать убытки в результате изменения рыночной конъюнктуры. Особенно вероятно возникновение 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 в случае слияния 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 могут по ряду причин 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-улучшению³⁰, и создание препятствий для такой практики не в интересах общества.

³⁰ См., напр.: Varian H. Microeconomic Analysis. W.W. Norton & Company, 1992. P. 433-439.

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.

Введение переноса убытков в прошлое мы полагаем для России преждевременным. Некоторые возможности злоупотреблений в этом случае сохраняются, и прежде чем вводить эту меру, следует добиться совершенствования выявления налоговых нарушений. Главная проблема заключается в том, что в этом случае требуется возмещение из бюджета, поэтому существует опасность намеренных действий, направленных на получение компенсации. Однако если будут приниматься меры, направленные на стимулирование инвестиций, в частности налоговые льготы, такой перенос может иметь смысл рассмотреть 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 устранение ограничения в 30% на принятие к вычету убытков прошлых лет, и сохранение при этом действующего (см. ст. 283 Налогового кодекса) максимального срока переноса убытков в 10 лет. Однако целесообразно отмену 30%-ного порога вычета убытков прошлых лет, вступившую в силу с 2007 г. (с переходным периодом в 2006 г.) для предприятий,

облагаемых налогом на прибыль в рамках общего режима, распространить на предприятия, применяющие упрощенную систему налогообложения.

2.2. 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, некоторые 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 из способов 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 капитализации³¹ (thin capitalization). Позднее название было распро-

³¹ В некоторых случаях выражение «недостаточная капитализация» используется в значении «меньший Парето-оптимального запас капитала». Однако из контекста

странено и на саму практику такого налогового планирования. Данный способ налогового планирования связан с различием использования при налогообложении доходов от капитала правил определения налоговой базы для доходов, полученных при финансировании инвестиций из собственных 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 мы рассмотрим, в чем состоит существо недостаточной капитализации, какие правила применяются для воспрепятствования этой практике, а также оценим действенность этих правил в различных условиях. Основная задача заключается в том, чтобы проанализировать российский порядок налогообложения в случае недостаточной капитализации и предложить варианты его реформирования.

2.2.1. Понятие недостаточной капитализации, ее роль в уменьшении эффективной ставки налогообложения доходов от капитала, примеры

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

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.

случае, если где-либо в мире применяется ставка налогообложения процентных доходов, которая ниже ставки налога на прибыль.

Классическая налоговая система включает раздельное налогообложение дохода компании и распределения полученных доходов акционерам. Стимул для налогоплательщика инвестировать посредством увеличения задолженности, а не собственных средств в этом случае возникает потому, что распределение доходов при долговом финансировании вычитаемо для компании и облагается только однажды у инвестора³².

Стремление к уменьшению налогооблагаемой базы путем искусственного повышения расходов на обслуживание долга носит название недостаточной капитализации³³.

Замещение собственного капитала задолженностью перед своими акционерами приводит к существенному снижению налоговых обязательств как организации, так и акционеров. Сравним две фирмы с одинаковой прибылью π до вычета процента, но с нулевой задолженностью и акционерным капиталом E у одной, и с нулевым акционерным 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. Т.е. экономически эквивалентные сделки приводят к разным налоговым последствиям.

Первоначально термин «недостаточная капитализация» применялся главным образом к структуре капитала закрытых корпораций.

³² Tax Law Design and Drafting / V. Thuronyi (ed.). IMF, 1996. P. 658.

³³ Burns L. Krever R. Taxation of Income from Business and Investment, 1998.

В 1958 г. М.М. Лоур опубликовал книгу с названием «Недостаточная капитализация»³⁴. 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, позволяющей им защитить клиентов от переквалификации судом задолженности в акционерный капитал, влекущей существенные дополнительные налоговые обязательства. Т.С. Клистон в своем обзоре³⁵ 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 сторон³⁶.

В работе Лоура изложены и основные преимущества финансирования инвестиций за счет задолженности с точки зрения снижения налоговых издержек³⁷:

- 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;

³⁴ Lore Martin M. *Thin capitalization*. N-Y: Roland, 1958.

³⁵ Kliston Theodore S. *Review* // *The Journal of Finance*. Vol. 14. No. 3 (Sep. 1959). P. 437–438.

³⁶ Deinzer Harvey T. *Review* // *The Accounting Review*. Vol. 34. No. 2 (Apr. 1959). P. 345–346.

³⁷ Kliston Theodore S. *Review* // *The Journal of Finance*. Vol. 14. No. 3 (Sep. 1959). P. 437–438.

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

г) погашение долга, предпочтительной 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. Уиттенберга³⁸, 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, когда ежегодные процентные расходы составляют \$5 млн или более. Кроме того, тем же законом налоговой службе даны полномочия регулировать критерии, кото-

³⁸ 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.

рые 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.

Например, предположим, что финансирование российской организации осуществляется с использованием фирмы, зарегистрированной в налоговом убежище такой страны, с которой у России есть договор об устранении двойного налогообложения. 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 9%³⁹ независимо от величины уплаченного налога на прибыль при получении данного дохода.

³⁹ В редакции Федерального закона от 29 июля 2004 г. № 95-ФЗ; до 2005 г. действовала ставка 6%.

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, полученных физическими лицами, установлена ниже, чем для других доходов (если не принимать во внимание уплаченный налог на прибыль). Если вместо финансирования из собственного капитала фирма *A* переведет доходы фирме *B*, доходы от которой получают в конечном счете акционеры фирмы *A*, а та в свою очередь предоставит ссуду фирме *A* (не обязательно напрямую, она может разместить указанные средства в банке, который и предоставит фирме *A* кредит), то проценты, уплаченные фирмой *A*, 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, подп. 1 и ст. 309, п. 1, подп. 3), если соглашения нет или если соглашение предусматривает уплату налога в России. В такой ситуации возможность минимизации налоговых платежей снижена, хотя и в этом случае 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)⁴⁰, то при низких ставках налога в такой стране схема уклонения от уплаты налогов посредством замещения собственного капитала долговым позволяет существенно снизить налоги. У банка, предоставившего кредит, если ставки по кредиту

⁴⁰ 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».

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 9% (см. ст. 214, п. 1; ст. 224, п. 4).

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, используя компенсационные займы (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 кредитам банков у физических лиц не облагаются налогом в пределах ставки рефинансирования Центрального банка. Однако выгодность схемы снижается в силу того обстоятельства,

что превышение этого ограничения облагается по высоким ставкам. 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. Впрочем, для России такая форма налогового планирования вряд ли актуальна в связи с тем, что низкая плоская ставка налога на доходы физических лиц в сочетании с регрессивной шкалой единого социального налога позволяет существенно снизить налоги, просто выплачивая заработную плату. Предельная норма налогообложения таких доходов составляет 14,7%. Напротив, наличествуют стимулы замещать выплату доходов от капитала выплатой заработной платы. Еще больше можно уменьшить налоговые обязательства, если применить схемы, использующие упрощенные налоговые режимы.

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 может проявляться в более сложном примере: если принять во внимание, что налоговое планирование вооб-

ще и недостаточная капитализация, в частности, часто сопряжены с некоторыми фиксированными затратами (например, на сбор информации, оплату услуг юристов 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 так, 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 процентов⁴¹.

⁴¹ Tax Law Design and Drafting / V. Thuronyi (ed). IMF, 1996. P. 658.

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-участницами. Эти варианты представляются достаточно сложными с точки зрения администрирования, и к тому же они не всегда в достаточной степени эффективны в ограничении вычета процентов. Однако они широко 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»⁴².

В некоторых странах для предотвращения замещения собственного капитала долговым применяется принцип «вытянутой руки»⁴³, 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 ка-

⁴² Там же.

⁴³ 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

кого предела и на каких условиях могут вычитаться проценты по заемным средствам, полученным от взаимозависимого лица⁴⁴. Наличие формальных правил позволяет прогнозировать налоговые последствия принимаемых решений и снизить издержки, связанные с судебным разрешением разногласий с налоговыми органами.

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 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 расположен 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 целом⁴⁵.

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»)⁴⁶. Другой подход заключается в ограничении вычета процентов, превышающих определенную до-

⁴⁴ Tax Law Design and Drafting / V. Thuronyi (ed.). IMF, 1996. P. 784.

⁴⁵ Tax Law Design and Drafting / V. Thuronyi (ed.). IMF, 1996. P. 784.

⁴⁶ 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.

лю в доходе налогоплательщика⁴⁷ (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 обеспечивало бы отсутствие искажений и одновременно не увеличивало бы 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.

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 правила, исходящего из финансового рычага, для тех налогоплательщиков, которые объективно нуждаются в повышенном использовании заемных средств в сравнении 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.

⁴⁷ Такое правило, может быть, легче администрировать.

2.2.2. Правила, ограничивающие налоговые льготы недостаточной капитализации, принятые в разных странах⁴⁸

В ряде стран существуют ограничения на вычет процентов по займам и некоторым другим видам затрат. Например, в Канаде процент на займы для получения предпринимательского дохода вычитается только в случае, когда он подлежит уплате на законном основании, и расходы на уплату процента должны вычитаться в тот год, когда они уплачены или должны быть уплачены. Часть процентных расходов, причитающихся специфицированным нерезидентам, не вычитается, если финансовый рычаг (отношение долга к собственному капиталу) превышает 3:1. Понятие «специфицированные нерезиденты» включает нерезидентов, владеющих не менее чем 25% акций корпорации (специфицированные нерезидентные акционеры), а также любых нерезидентов, которые не являются несвязанными со специфицированными нерезидентными акционерами.

Бельгия

Вычет из налоговой базы уплачиваемых на сумму долга процентов не допускается, если они выплачиваются получателям, на которых не распространяется общий режим налогообложения или которые пользуются особым налоговым режимом. Проценты считаются «неразрешенными расходами» (*dépenses non admises – D.N.A.*), 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 обращения⁴⁹.

Расчетные проценты – специфическое бельгийское нововведение. Законом от 22 июня 2005 г.⁵⁰ установлена возможность налогового

⁴⁸ Данный раздел написан в соавторстве с С. Шаталовым.

⁴⁹ http://mineco.fgov.be/redir_new.asp?loc=/enterprises/vademecum/Vade11_fr-03.htm

⁵⁰ Loi instaurant une déduction fiscale pour capital à risque (Moniteur belge, 30.06.2005)

вычета в отношении рискованного капитала (*déduction fiscale pour capital à risque*), называемого также «вычет расчетных (фиктивных, гипотетических) процентов (*déduction d'intérêt notional*)». Эта мера направлена на стимулирование увеличения объема собственных средств организаций, поскольку сглаживает различия налогового режима финансирования посредством собственных и заемных средств⁵¹.

Организации – плательщики налога с организаций (*impôt des sociétés*) или налога с нерезидентов (*impôt des non-résidents*) получают возможность вычета из своей налоговой базы суммы, рассчитываемой на основе суммы собственных средств, скорректированной следующим образом. Из суммы собственных средств⁵² организации на конец предыдущего налогового периода вычитаются:

чистая налоговая стоимость собственных акций и долей, акций и долей, относящихся к долгосрочным финансовым активам, и акций инвестиционных компаний, дивиденды по которым принимаются к вычету;

<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 à 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

⁵¹ Также начиная с 1 января 2006 г. отменяется 0,5%-ный регистрационный сбор, взимаемый при внесении средств в уставный капитал. Вместо этого установлен фиксированный сбор в размере 25 евро.

⁵² Согласно законодательству о бухгалтерском учете собственные средства включают: капитал, эмиссионный доход, прирост стоимости при переоценке, резервы, перенесенные прибыли (убытки) и капитальные субсидии.

чистая стоимость активов зарубежных постоянных представительств (*établissements étrangers*) и (или) находящихся за рубежом объектов недвижимого имущества для целей бухгалтерского учета за вычетом сумм долгов. Здесь речь идет о постоянных представителях и объектах недвижимого имущества, находящихся на территории государств, с которыми Бельгия заключила соглашения об избежании двойного налогообложения;

чистая стоимость для целей бухгалтерского учета долгосрочных материальных активов (*actifs corporels*) или их части в той мере, в которой сумма относящихся к ним затрат превышает разумные затраты на ведение предпринимательской деятельности;

бухгалтерская стоимость активов, удерживаемых в качестве инвестиций, не приносящих периодических доходов;

бухгалтерская стоимость объектов недвижимого имущества и вещных прав в отношении объектов недвижимого имущества, которыми пользуются управляющие или заведующие, их супруги или дети;

не подлежащие налогообложению суммы прироста стоимости при переоценке (в том числе в составе капитала) и капитальные вложения.

Ставка вычитаемых из налоговой базы расчетных процентов в налоговом году X (например, 2007 г.) соответствует средней величине индексов J (10-летняя правительственная облигация, известная как OLO), которые ежемесячно публикует *Fonds des rentes*, за год X-2 (например, 2005 г.). За 2005 г. эта средняя величина составляет 3,442%. Начиная с 2008 г. ставка расчетных процентов будет исчисляться таким же образом каждый год (т.е., например, в 2008 г. – на основе средней величины за 2006 г.). При этом новая ставка не может отклоняться больше чем на 1% от ставки, применявшейся в предшествующем году, если королевским постановлением не будет решено отказаться от этого ограничения, но ставка не может быть выше исчисленной средней величины. Предусмотрен допустимый максимум в 6,5%, однако и это ограничение может быть отменено королевским постановлением.

Если налоговая база организации недостаточна для вычета из нее всей суммы расчетных процентов, оставшаяся невычетенная сумма может быть перенесена на следующий налоговый период. В отличие от обычных убытков, которые можно переносить на будущее до бесконечности, невычетенную сумму расчетных процентов можно переносить в течение лишь 7 лет, следующих за годом вычета. Право на перенос вычета расчетных процентов утрачивается, если происходит смена контроля организации, не оправдываемая с финансовой или экономической точки зрения⁵³.

Великобритания

В Великобритании новые правила в отношении недостаточной капитализации действуют с 1 апреля 2004 г.⁵⁴

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».

Особое внимание обратим на ситуацию, когда имеет место обеспечение (security) займа, предоставляемого на условиях, не соответствующих принципу «вытянутой руки», в результате чего какое-либо затрагиваемое лицо получает преимущество в отношении британского налога (UK tax advantage).

⁵³ 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

⁵⁴ <http://www.hmrc.gov.uk/manuals/intmanual/INTM562010.htm>

Для применения этих особых правил участвующие компании должны состоять в «особых отношениях» (*special relationship*). Это означает, что одна компания контролирует другую или обе контролируются одним и тем же лицом (лицами). При наличии таких особых отношений между кредитором и заемщиком необходимо определить, соответствует ли операция принципу «вытянутой руки». При этом во внимание должны приниматься все факторы (исчерпывающего перечня не установлено), в частности:

- был ли бы произведен заем в отсутствие особых отношений;
- была ли бы сумма займа такой в отсутствие особых отношений;
- ставка процентов и другие условия, на которых был бы произведен заем в отсутствие особых отношений.

Однако для решения вопроса о том, был бы или нет произведен заем в отсутствие особых отношений (и, если был произведен – на какую сумму и на каких условиях), не имеет значения, является ли для кредитора предоставление займов обычной предпринимательской деятельностью.

Франция

Во Франции усовершенствованный механизм борьбы с минимизацией налогообложения путем недостаточной капитализации установлен ст. 212 Общего кодекса о налогах. Новые правила вступают в силу с 2007 г. Указанная статья устанавливает следующие общие правила.

Во-первых, процентная ставка ограничивается в соответствии с правилом «вытянутой руки». Проценты, уплачиваемые на суммы, предоставленные предприятию взаимозависимым предприятием⁵⁵, могут вычитаться из налогооблагаемой базы в пределах величины средней годовой процентной ставки, по которой кредитные организации предоставляют займы предприятиям на среднесрочный период⁵⁶, или, если сумма процентов превышает эту величину в пределах

⁵⁵ О взаимозависимости предприятий см. п. 12 ст. 39 Общего кодекса о налогах.

⁵⁶ Эти сведения публикуются налоговой администрацией, и налогоплательщики могут ими руководствоваться и ссылаться на них.

процентной ставки, по которой это предприятие-заемщик могло бы получить заем от независимых финансовых организаций в аналогичных условиях. Специалистами высказывается предположение, что на практике налоговые органы будут руководствоваться первым из названных критериев, если сам налогоплательщик не сможет доказать наличие у него возможности применения второго критерия⁵⁷.

Во-вторых, ограничения на вычет суммы процентов накладываются, когда сумма процентов, уплаченных предприятием группе взаимозависимых предприятий, соответствует вышеназванным ограничениям, но при этом в течение одного финансового года превышает одновременно три следующие величины:

- 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;
- с) сумму 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

⁵⁷ См., напр.: 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>

на конец этого следующего финансового года, может быть учтен в следующие финансовые годы при соблюдении тех же условий, но при этом допустимая к вычету сумма уменьшается на 5%. Это уменьшение применяется в начале каждого из этих финансовых лет⁵⁸.

Нидерланды

Вступившие в силу с 1 января 2004 г. положения о недостаточной капитализации применяются ко всем нидерландским плательщикам корпоративного налога, которые являются частью отечественной или международной группы компаний.

Установлено предельное соотношение долга и акционерного капитала 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.

По запросу нидерландской компании-налогоплательщика указанное соотношение может быть превышено, если у группы, в которую входит эта компания, превышено общемировое соотношение долга и акционерного капитала. Общемировое соотношение основывается на данных коммерческой отчетности без исчисления сальдо долгов и причитающихся средств.

При применении этих соотношений суммы долга и капитала определяются средними величинами на начало и конец финансового года.

⁵⁸ 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 à 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.

Правила о недостаточной капитализации не ограничивают возможности вычета процентов на сумму займа, полученного от действительно независимого лица⁵⁹.

США

Согласно параграфу 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 принимать 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 параграфу 482 он должен определяться по принципу «вытянутой руки».

Суммы процентов могут вычитаться, только будучи фактически уплаченными (параграф 267)⁶⁰.

Япония

В Японии сумма долга может превышать сумму акционерного капитала по общему правилу не более чем в три раза. Однако установленный предел можно превысить, если показать, что его превыше-

⁵⁹ <http://www.pwcglobal.com/us/eng/tax/its/040460etgnetherlandsv2.pdf>,
http://www.lawfirm.ru/R&D/bulletin_itp.pdf,
<http://www.millards.com>

⁶⁰ http://www.knllp.com/english/documents/2004/Eng_052004.pdf

ние имеет место у какой-либо сопоставимой третьей стороны. Ранее речь шла о финансовой информации сопоставимой компании в пределах года. Затем налогоплательщику было разрешено ссылаться по своему выбору на какой-либо год из трех прошлых налоговых лет этой сопоставимой компании. Это новое правило может применяться в отношении налоговых лет, оканчивающихся не ранее 1 апреля 2004 г.⁶¹

Сфера действия относящихся к недостаточной капитализации правил будет расширена. К тем категориям сумм задолженности и процентов на суммы задолженности, на которые распространяются эти правила, добавится следующее (за исключением процентов на сумму задолженности, которые включаются в состав доходов, подлежащих обложению японским налогом с корпораций).

Когда третья сторона поставляет фонды налогоплательщику, и исполнение обязательств последнего гарантируется его иностранным контролирующим акционером, сумма обязательств налогоплательщика, проценты на эту сумму и вознаграждение иностранному контролирующему акционеру за предоставление гарантии по обязательствам налогоплательщика в части, относящейся к этим фондам.

Когда третья сторона поставляет фонды налогоплательщику, и последний во исполнение части своих обязательств передает облигации, полученные от контролирующего иностранного акционера, сумма обязательств, проценты на эту сумму и вознаграждение иностранному контролирующему акционеру за пользование его облигациями в части, относящейся к этим фондам.

Когда имеет место комбинация двух вышеуказанных ситуаций, сумма обязательств в отношении третьей стороны, проценты на эту сумму, вознаграждение иностранному контролирующему акционеру за предоставление гарантии по обязательствам налогоплательщика и за пользование облигациями для погашения задолженности третьей стороне.

⁶¹[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)

Эти новые правила применяются к финансовым годам, начинающимся не ранее 1 апреля 2006 г.⁶²

Швейцария

Циркулярное письмо Федеральной налоговой службы, изданное в июне 1997 г., содержит руководящие принципы в отношении минимального размера капитала. Федеральная налоговая служба требует, чтобы сумма капитала покрывала определенную долю рыночной стоимости активов, а именно:

- 20–30% недвижимого имущества;
- 50% иных основных средств (машины, оборудование и т.д.);
- 15% оборотных средств;
- 10% облигаций в швейцарской валюте;
- 20% облигаций в иностранной валюте;
- 40% акций, которым гарантирована официальная биржевая котировка;
- 50% иных акций и инвестиций в компании.

Соотношения, отличающиеся от вышеуказанных, допускаются, если налогоплательщик может доказать, что при этом не нарушен принцип «вытянутой руки» (финансирование соответствует этому принципу).

Поскольку задолженность корпорации переqualифицируется в «скрытый капитал» для целей обложения налогом на капитал, уплачиваемые на сумму этой задолженности проценты не признаются вычитаемыми расходами для целей обложения налогом на прибыль. Если такие проценты уплачиваются взаимозависимому лицу, с них должен удерживаться налог у источника⁶³.

⁶² <http://www.internationaltaxreview.com/?Page=10&PUBID=35&ISS=21268&SID=609219&TYPE=20>

⁶³ <http://www.geneva.ch/f/genevaguidethincapita.htm>,
http://www.rwi.unizh.ch/reich/unterlagen/Unternehmenssteuerrecht/ss_05/050526_050530_UniZH_CTX.pdf

Чили

Правила о недостаточной капитализации предусматривают удержание налога по ставке 35% с процентов, выплачиваемых на сумму долга одним взаимозависимым лицом другому, в том числе по взаимным ссудам через третьи стороны, в отношении той части общей суммы долга чилийской организации, которая превышает трехкратный размер ее акционерного капитала. Новое законодательство сузило определение взаимных ссуд, распространив на них режим задолженности одной взаимозависимой стороной перед другой и таким образом позволив применять ставку 4% при удержании налога с сумм процентов, уплачиваемых банкам при операциях по финансированию некоторых проектов. При этом, однако, ужесточены отношения к правилам о недостаточной капитализации требования по предоставлению отчетности и определение долга между взаимозависимыми сторонами расширено так, что под него стала подпадать и задолженность любой стороне в любой из 32 стран из чилийского «черного списка» низконалоговых юрисдикций⁶⁴.

Чешская Республика

Правила о недостаточной капитализации могут ограничивать возможность чешской организации вычета процентов на сумму займа, если он получен от взаимозависимого лица. Допустимое соотношение долга и капитала – 4:1, т.е. заемщик не вправе уменьшать налоговую базу на сумму процентов, относящихся к той части суммы полученного от взаимозависимого лица займа, которая превышает четырехкратный размер капитала заемщика. Если заем получен от иностранного займодавца, 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).

⁶⁴<http://www.bakernet.com/BakerNet/Locations/North+America/Regional+Practice/Tax/NATPG+February+2004+Newsletter2.htm>

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

Правила о недостаточной капитализации не применяются к компании в год ее создания или в последующие три года. Это правило может применяться в последний раз в отношении компаний, созданных в 2003 г.⁶⁵

Казахстан

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

«Статья 94. Вычеты по вознаграждению⁶⁶

...

Вычет по вознаграждению производится в пределах суммы, исчисляемой 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».

Кыргызстан

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

⁶⁵ http://www.pwc.com/cz/eng/ins-sol/spec-int/taxguide/corporatetax/ct_thincapitalisation.html

⁶⁶ 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.

«Статья 95. 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 Кыргызстане, не разделяет налогоплательщиков и виды заемных средств, т.е. является крайне простым в применении и действенным.

2.2.3. Действенность правил, ограничивающих выгоды недостаточной капитализации, издержки инфорсмента этих правил

Описанный в предыдущем параграфе настоящего раздела международный опыт позволяет заключить, что 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,

выплачиваемых 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 заметные 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 какое-либо лицо желательно 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, а вопрос классификации задолженности решается судом, вероятно, наилучший с точки зрения нейтральности, если не принимать во внимание издержки информента. 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.

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

Правила, называемые «правилами, применяемыми 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 некоторых странах они уже применяются по рекомендации Всемирного банка (а именно в Киргизии).

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» Хасси и Любика (ОМНК)⁶⁷.

Статья 33 ОМНК рекомендует для тех фирм, которые не менее чем на 50% принадлежат иностранным лицам, а также для некото-

⁶⁷ Хасси У. Любик Д. Основы мирового налогового кодекса с комментариями. Проект, финансируемый Международной налоговой программой Гарвардского университета / Пер. М. Алексеева. 1996. С. 36.

рых освобожденных от налогообложения части доходов фирм⁶⁸ применять следующее правило. Каждый налоговый период рассчитывать разрешенную налогоплательщику максимальную величину вычета процентных расходов, 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 год⁶⁹.

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

⁶⁸ 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.

⁶⁹ 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 завышенной 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).

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, не являющиеся освобожденными от налогообложения части доходов или принадлежащими не менее чем на 50% иностранным лицам, не накладываются никаких ограничений. Выше приводились примеры потерь бюджета и общества в целом от замещения собственного капитала заемным и у таких организаций тоже. Кроме того, выявление косвенного участия иностранцев требует заметных 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.

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 Налогового кодекса, 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 перекоса – 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 процентов⁷⁰, взимаемых по долговым обязательствам, выданным в том же квартале ... на сопоставимых условиях»⁷¹, 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 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 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 рос-

⁷⁰ Размер процентов, уровень процентов означает в данном случае ставку процента.

⁷¹ Пункт 1 ст. 269 НК РФ «Особенности отнесения процентов по долговым обязательствам к расходам».

сийской 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 значительной.

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 российской⁷². Такая задолженность далее в статье называется контролируемой. При этом применение ограничений осуществляется только тогда, когда размер контролируемой задолженности превышает величину собственного капитала организации⁷³ (без учета задолженности по налогам и сборам) более чем в 3 раза (для банков и лизинговых организаций – в 12,5 раза).

⁷² В редакции Федерального закона от 6 июня 2005 г. № 58-ФЗ, вступающего в силу 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.

⁷³ То есть разницу между суммой активов и величиной обязательств налогоплательщика для целей данного пункта.

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 сумма⁷⁴ 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 фактически 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, что данное правило окажется применимым? Предположим, что иностранная организация владеет четвертью капитала российской организации. Тогда для того, чтобы задолженность 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 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

⁷⁴ В редакции Федерального закона от 29 мая 2002 г. № 57-ФЗ ранее вместо слова «суммы» было слово «величины», что приводило к восприятию правила как предназначенного для расчета предельной ставки процента.

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, принадлежащей 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, и 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.

2.2.4. Предложения для России

Выше анализировался действующий в настоящее время в России порядок вычета процентных расходов. Правило, установленное ст. 269 Налогового кодекса, является неэффективным в предотвращении практики недостаточной капитализации. 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 в разделе 2 и разделе 4, 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», но распространяющегося на всех налогоплательщиков, имеющих задолженность.

Приведем пример возможной формулировки ст. 269 в случае принятия этих предложений.

Мы полагаем, что первый пункт статьи можно сохранить без изменений в действующей редакции, добавив один абзац. 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 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 условиях⁷⁵.

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

⁷⁵ Отметим, что положения данного пункта перекликаются с положениями ст. 40 Налогового кодекса.

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 обязательства, – 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 лицами⁷⁶.

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 $\frac{1}{2}$ ⁷⁷;

⁷⁶ 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, двух) аффилированных фирм на условиях, аналогичных во всем, кроме размера займа.

⁷⁷ Коэффициент может быть увеличен, однако ниже мы покажем, что он не является слишком малым.

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) периоде⁷⁸.

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, начисленных 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 расходов⁷⁹ равна Π_i , то прибыль после вычета процентных расходов, т.е. отраженная в учете величина дохода

⁷⁸ Отметим, что в данном случае не важно, является ли кредитор резидентом России, а также аффилирован ли он с налогоплательщиком.

⁷⁹ В действительности разность между процентами выплаченными и процентами полученными.

на собственный капитал, составит $\Pi - \Pi_i = \Pi_e$. 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 процента⁸⁰. 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. 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 снижается. 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 при-

⁸⁰ Допустим, что дополнительные условия соблюдены: кредитор не является резидентом и аффилирован с налогоплательщиком. В данном случае мы обсуждаем только соотношения, фигурирующие в формальных правилах.

менения 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 Π_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.

2.3. Резервы по сомнительным долгам

Формирование резервов по сомнительным долгам в действующем в настоящее время виде было введено в российском налоговом законодательстве с принятием главы 25 Налогового кодекса РФ «Налог на прибыль организаций». Действовавший до принятия главы 25 порядок налогообложения прибыли допускал выбор налогоплательщиком 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 обя-

зательного 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 квартал⁸¹ (см. ст. 273 НК РФ). Кроме того, учет доходов по кассовому методу ведут предприятия, использующие упрощенную систему налогообложения⁸² и систему налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)⁸³. 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.

⁸¹ 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».

⁸² 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».

⁸³ См. пп. 6 и 7 ст. 346.5 НК РФ «Порядок определения и признания доходов и расходов»:

«б. Для целей настоящей главы (главы 26.1) датой получения доходов признается день поступления средств на счета в банках и (или) в кассу, получения иного имущества (работ, услуг) и (или) имущественных прав (кассовый метод).

7. Расходами налогоплательщиков признаются затраты после их фактической оплаты».

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»⁸⁴. Такие расходы в бухгалтерском учете относятся к операционным⁸⁵. 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.

В первом параграфе данного раздела даются основные определения и излагаются некоторые сведения об известных в мировой практике способах учета безнадежной задолженности, необходимые при рассмотрении российского законодательства. Второй параграф посвящен описанию действующего российского порядка и возможностей налогоплательщиков уменьшать приведенную стоимость налоговых обязательств с использованием резервов по сомнительным долгам. В третьем параграфе изложен международный опыт учета безнадежных долгов и формирования резервов по безнадежным (сомнительным) долгам. Последний параграф содержит выводы из проведенного анализа и концептуальные предложения по реформированию существующего в России порядка.

⁸⁴ См. п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. Приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. № 34н.

⁸⁵ См. п. 11 ПБУ 10/99.

2.3.1. Основные способы учета безнадежной задолженности для целей налогообложения и причины формирования резервов по безнадежным или сомнительным долгам для целей налогообложения

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. Нам 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 если 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 (доход⁸⁶) включается в налоговую базу в момент возникнове-

⁸⁶ 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

ния 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 налогоплательщика. 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 неопределенны⁸⁷. 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 задол-

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.

⁸⁷ 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

женности, когда она становится сомнительной и до того, как она полностью списывается в финансовом учете⁸⁸. При этом речь идет о задолженности, которая ранее была учтена при определении налогооблагаемого дохода. Более детально международный опыт рассматривается в параграфе «Международный опыт порядка налогообложения при наличии безнадежной и сомнительной задолженности».

2.3.2. Порядок формирования резервов по сомнительным долгам в России⁸⁹

Применение резервов по сомнительным долгам в России имеет ряд особенностей. Главная из них состоит в том, что применение резервов при определенных обстоятельствах позволяет применяющим метод начисления снизить приведенную стоимость налоговых обязательств по конкретной сделке с отсроченным платежом гораздо в большей мере, чем если бы данным предприятием применялся кассовый метод учета. 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, т.е. получения выручки. При формировании резервов сначала в базу включается прибыль, но затем (причем, возможно, в том же или следующем отчетном периоде) из 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 24% 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 государствен-

⁸⁸ См. Tax Law Design and Grafting, ed. V. Thuronyi. IMF, 1998. P. 629–631.

⁸⁹ В разделе использованы материалы М. Голдина.

ного 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. 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 договором⁹⁰. При этом для сомнительной задолженности 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 задолженности⁹¹. Действует дополнительное ограничение –

⁹⁰ См. п. 1 ст. 266 НК РФ «Расходы на формирование резервов по сомнительным долгам».

⁹¹ См. п. 4 ст. 266 НК РФ «Расходы на формирование резервов по сомнительным долгам».

сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% выручки отчетного (налогового) периода⁹², 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 пению 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 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 истекут 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. Кроме того, при рассмотрении примеров не будем

⁹² См. там же.

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 мы проанализируем отдельно возможные дополнительные эффекты, связанные с НДС.

Прежде всего рассмотрим предельный и маловероятный случай, когда срок погашения и дата отгрузки совпадают, при этом 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 составляет налогооблагаемая прибыль в цене (допустим, что 25%), а также решить, какую норму дисконтирования выбрать (условно предположим, что 15%⁹³; 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 предусмотрены⁹⁴.

⁹³ 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.

⁹⁴См. 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 обоснова-

Если предприятие ведет учет по кассовому методу, то через 3 года 25% выручки будет включено в налоговую базу, поскольку, по существу, расходы на реализуемую продукцию можно вычесть из налоговой базы по факту реализации⁹⁵. С учетом того, что месячные авансовые платежи IV и I кварталов определяются исходя из результатов III квартала⁹⁶, 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 квартала⁹⁷. С учетом всех этих обстоятельств (в том

ны, если их задача – корректно отразить ожидаемую стоимость будущих доходов с учетом вероятности погашения. Однако резервы в России вообще не соответствуют этой задаче.

⁹⁵ 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».

⁹⁶ 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».

⁹⁷ См. п. 1 ст. 287 НК РФ «Сроки и порядок уплаты налога и налога в виде авансовых платежей»:

числе и отклонений ежемесячных авансовых платежей) приведенная к моменту отгрузки стоимость дополнительных налогов, которые будут уплачены с 1 руб. прибыли, составляет 15,9% 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, уменьша-

«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»:

«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».

ются на суммы остатков незавершенного производства, остатков продукции на складе и продукции отгруженной, но не реализованной на конец отчетного (налогового) периода⁹⁸. То есть оно включит в налоговую базу 1/4 выручки, а вычитет из нее выручку полностью. Вместо уплаты налога от прибыли оно уменьшит свои налоговые обязательства, возникшие в результате других хозяйственных операций, на трехкратную сумму прибыли. Через 3 года, когда будет погашен долг, вся сумма выручки (четырёхкратная 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, приведенная к моменту отгрузки стоимость снижения налоговых платежей составит 72,6% прибыли от реализации. Включение через 3 года полной выручки в доход (т.е. четырёхкратной прибыли в нашем примере) увеличит приведенную к тому же моменту стоимость уплачиваемых налогов на 63,6%. То есть 9% прибыли предприятие в этом случае экономит с точки зрения приведенной стоимости на уплате налогов. Это значит, что в данном случае государство фактически дает беспроцентную ссуду в размере четырёхкратной 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 24,9% номинальной прибыли. Разумеется, здесь надо принимать во внимание, что отсрочка платежа сама по себе невыгодна 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 финансирует отсрочку, что сокращаются стимулы добиваться своевременного выполнения условий контракта. Кроме того, поскольку момент

⁹⁸ См. подп. 1 п. 3 ст. 315 НК РФ.

признания задолженности сомнительной для непогашенной задолженности есть срок платежа по договору, возникает стимул устанавливать такой срок как можно раньше.

Отметим, что выгода в 9% от прибыли в приведенном примере возникает в сравнении с ситуацией, когда контракт был бы исполнен контрагентом в срок. Это означает, что 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.

Если рассматривать данную ситуацию как ссуду со стороны бюджета, то бюджет предоставляет по окончании квартала 24% трехкратной величины прибыли (при нашем соотношении – прибыль 25% выручки), а через 3 года следует вернуть 24% четырехкратной величины выручки, т.е. на треть больше, если, конечно, пренебречь отклонениями ежемесячных авансовых платежей в другие кварталы. То есть ссуда дается под 33% на 3 года, что эквивалентно 9,97% годовых. Можно найти порог, при котором такая ссуда выгодна: поскольку при 25% прибыли в цене «возврат» всегда составляет 33%, то срок, при котором сделка все еще приносит выгоду при норме дисконтирования 15%, равен двум годам. Таким образом, поскольку плата за «ссуду» составляет фиксированную сумму, но переменный процент, убывающий с ростом срока ссуды, предприятию выгодно, если платеж не получен в срок, получить его позже.

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 отклонение ежемесячных авансовых платежей в

IV квартале года, когда произошла отгрузка, и в I квартале следующего года будет меньшим в 2 раза. То есть приведенная к моменту отгрузки стоимость уменьшения налоговых платежей за счет реализации с формированием резерва составит 67,4% номинальной прибыли. Приведенная стоимость включения резерва в доход после погашения задолженности через три года составит, как и в предыдущем случае, 63,6% прибыли. То есть 3,8% прибыли составит чистая экономия на налогах с точки зрения приведенной стоимости. Выигрыш по сравнению с кассовым методом составит 19,7% 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.

При больших долях прибыли в цене продукции и низких нормах дисконтирования выгода уменьшается. При коротких сроках задержки платежа 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, как в первом, маловероятном случае, или в два приема, что должно случаться значительно чаще).

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 не предусматриваются или очень малы, то выгоду могут получить и покупатель (за счет получения фактически безвозмездного займа), 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 невзаимозависимы или не имеют возможности предотвратить нарушение договоренности, поскольку инфорсмент таких обязательств со стороны государства не может быть осуществлен.

Другая форма уклонения может быть легче выявлена, но позволяет сэкономить 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 из фирм 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 просто взаимно погасились бы.

Трудно сказать, какую долю реализации составляют такие сделки. Заведомо меньше 10% (ограничение долей выручки при формировании резерва). Кроме того, сговор возможен только с надежными контрагентами. Можно предположить, что такого рода умышленное уклонение не является очень распространенной практикой. Известные авторам случаи судебной практики, связанные с сомнительной и безнадежной задолженностью, не позволяют заключить, что в этих случаях наблюдалось умышленное уклонение от налогообложения или налоговое планирование.

Однако, как было показано в приведенных выше примерах, наличие резервов по сомнительным долгам, формируемых в соответствии с Налоговым кодексом, позволяет существенно снизить издержки при задержке оплаты, а в некоторых случаях полностью их компенсировать за счет бюджета (и даже получить выгоду). Если даже отсутствует уклонение от налогообложения и налоговое планирование, создание стимулов к отгрузке потенциально недисциплинированным покупателям (т.е. таким, которые могут задержать оплату, а не тем, которые с высокой вероятностью не расплатятся вообще) без достаточных штрафных санкций или мер по предотвращению задержки оплаты вряд ли можно рассматривать как цель рассматриваемой статьи Налогового кодекса. При этом важно, что налоговые последствия такого стимула распределены в зависимости от длительности задержки оплаты: если она уже возникла, выгоднее ждать погашения задолженности длительный срок.

Мы рассматривали проблему формирования резервов по сомнительным долгам, возникшим в результате реализации продукции. Такой подход соответствует действующей редакции Налогового кодекса РФ⁹⁹. Следует отметить, что до изменений, внесенных Законом от 6 июня 2005 г. № 58-ФЗ, существовала возможность включения в резервы по сомнительным долгам иных видов задолженности, на-

⁹⁹ 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».

пример, задолженности, возникшей в результате несвоевременной поставки контрагентом оплаченной налогоплательщиком продукции¹⁰⁰, задолженности по предоставленным займам¹⁰¹, задолженности банка перед налогоплательщиком¹⁰², что можно видеть из обзора судебной практики в *приложении к разделу 2.3*.

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?

Однако если обязательства по уплате налога возникают по начислению, то возможно перечисление налога на добавленную стоимость отдельным платежом. Кроме того, если даже такого перечисления нет, то, поскольку уплаченный или начисленный налог принимается к вычету, дополнительные платежи по налогу возникают от суммы добавленной стоимости независимо от того, оплачены ли самим налогоплательщиком собственные покупки. В приведенном примере с взаимной поставкой 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 ми-

¹⁰⁰ См. в приложении к настоящему разделу постановление ФАС Уральского округа от 25 октября 2006 г.

¹⁰¹ См. в приложении к настоящему разделу постановление ФАС Московского округа от 10 октября 2006 г.

¹⁰² См. в приложении к настоящему разделу постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 11 октября 2006 г.

нимизации налоговых платежей. Но если продукция продавца облагается по пониженным ставкам или освобождена от НДС, «софинансирование ссуды из бюджета» может сохраняться. Кроме того, позиции Минфина и МНС по вопросу включения НДС в состав резервов по сомнительным долгам 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, приравниваемых 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»¹⁰³.

Чтобы понять последствия этой позиции, рассмотрим, что происходит, когда продукция продается с НДС, платежи поступают вовремя, а закупки товаров, работ, услуг (тоже со своевременной оплатой) осуществляются в том же налоговом периоде. В этом случае

¹⁰³ См.: Безнадежные долги – безнадежные проблемы? // Налоговые споры: теория и практика. 2005. № 10.

налогоплательщик получает от покупателя НДС за реализованную продукцию, который фактически делится на две части: одна отправляется поставщикам налогоплательщика (юридически она отправляется из других средств, потом принимается к зачету, но если все сделки и расчеты по ним выполнены в одном отчетном периоде, то экономически ситуация эквивалентна описываемой), а вторая направляется в бюджет.

Если определение обязательств по НДС происходит по кассовому методу и полученного НДС всегда достаточно, чтобы принять уплаченный НДС к зачету, то суть процедуры уплаты сохраняется даже тогда, когда платежи происходят в разные периоды. Если полученного НДС недостаточно для зачета уплаченного, происходит возмещение из бюджета (конечно, сроки и порядок получения этого возмещения могут скорректировать результат).

Если обязательства по НДС определяются по методу начисления, а реализация, закупки и платежи происходят своевременно и в одном налоговом периоде, то результат также эквивалентен описанному: НДС получен от покупателей и разделен между поставщиками и бюджетом.

Таким образом, в описанных случаях лицо, юридически являющееся плательщиком налога, фактически только получает его от другого лица и распределяет между бюджетом и иными лицами.

Однако если НДС определяется по методу начисления и произошла задержка платежа, в том числе и задержка перечисления продавцу НДС за приобретенную продукцию, то налогоплательщик должен перечислить в бюджет суммы, которые не были получены от покупателя. Эта мера, предотвращающая злоупотребления, существенно корректирует описанный выше процесс уплаты налога в случае возникновения неплатежа. Налогоплательщик уплачивает НДС в бюджет, принимая к зачету суммы, которые он должен заплатить поставщикам. Отметим, что независимо от того, перечислил ли он НДС поставщикам, они также обязаны начислить и уплатить в бюджет указанные суммы. Т.е. ответственность за неполучение НДС от конечного покупателя ложится на налогоплательщика, а не на бюд-

жет. Однако какие суммы налогоплательщик уплачивает в бюджет авансом? Всю ли стоимость не полученных от покупателя средств?

В обзоре судебной практики приводится пример судебного дела, по которому налогоплательщик, включивший НДС в резервы по сомнительным долгам, признан в конечном счете правым¹⁰⁴. В другом приведенном примере была поддержана позиция налоговых органов, настаивавших на неправомерности включения НДС в резерв по сомнительным долгам¹⁰⁵. Однако следует принять во внимание, что действия налогоплательщиков, породившие претензии налоговых органов и судебные споры, осуществлялись до 2006 г., т.е. до начала применения метода начисления не только к поступлениям НДС, но и к вычетам. В этом случае если НДС не был получен от покупателя, налогоплательщик, в отличие от описанного выше процесса платежей, уплачивает и в бюджет, и покупателям не полученные от контрагента суммы. Если он не уплатил поставщикам, то не получил и права на вычет, т.е. в любом случае полная сумма неполученного НДС к моменту формирования резерва перечислена в бюджет¹⁰⁶ (отметим, что его поставщик в этом случае тоже перечисляет в бюджет свою долю по начислению). То есть если считать, что потери, связанные с уплатой не полученного от покупателей НДС в бюджет, должны включаться в резервы по сомнительным долгам, можно считать, что полная сумма задолженности покупателя по НДС является таким долгом. Заметим также, что совокупные налоговые обязательства при этом снижаются только на 24% этих сумм.

Позиция МНС (напомним: письмо МНС датировано 5 сентября 2003 г.) распространяется также и на НДС по задолженностям, сложившимся после 1 января 2006 г. Следует рассмотреть последствия изменений главы 21, вступивших в силу с этой даты. Поскольку теперь к зачету принимается НДС, не уплаченный поставщикам, из-

¹⁰⁴ См. приложение к настоящему разделу. Позиция налогоплательщика в части правомерности включения НДС в резерв по сомнительным долгам поддержана в постановлении Президиума ВАС РФ от 23 ноября 2005 г.

¹⁰⁵ См. постановление ФАС Дальневосточного округа от 23 марта 2005 г. в приложении к настоящему разделу.

¹⁰⁶ По меньшей мере в этом случае возникают налоговые обязательства, а в случае их несвоевременного выполнения начисляется пеня.

менения выглядят существенными для рассматриваемого вопроса. Но если принять во внимание, что поставщик неполученные суммы должен перечислить в бюджет, то при выполнении поставщиком обязательств бюджет получает полную сумму причитающегося налога. При этом обязательства рассматриваемого налогоплательщика перед своим поставщиком сохраняются до момента уплаты. Таким образом, при выполнении тех же допущений, что неполученный НДС является сомнительным долгом, по-прежнему полная сумма является такой задолженностью.

Вопрос, однако, заключается еще и в том, следует ли, в принципе, включать в резервы по сомнительным долгам сумму неполученного НДС. Поскольку, как упоминалось выше, речь идет о налоговых обязательствах в размере 24% указанных сумм, а также не об уменьшении налоговых обязательств в принципе, а о сдвиге момента такого уменьшения, серьезной опасности для бюджета эта мера сама по себе не может принести. Если сам порядок формирования резервов будет изменен таким образом, чтобы минимизировать потери бюджета от длительной отсрочки платежей по налогу на прибыль, включение НДС в принципе возможно. Однако есть и доводы против такой меры. Во-первых, эти суммы не были включены в доход, т.е. в базу налогообложения прибыли, поэтому включение их в резерв не согласуется с логикой резервирования для целей налогообложения. Во-вторых, применение метода начисления при определении обязательств по НДС является мерой, предупреждающей злоупотребления, и ее эффективность снижается при включении неполученного НДС в резерв. В-третьих, при продаже без предварительной оплаты налогоплательщик тем не менее может потребовать разделить платежи с тем, чтобы получение НДС было обеспечено даже в случае задержки оплаты остальной суммы.

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 метод.

Мы полагаем, что более последовательным и логичным было бы включать в резерв по сомнительным долгам только те суммы, которые ранее были включены в доход для целей налогообложения, а значит, не учитывать НДС при формировании долга.

Дополнительную проблему представляет порядок списания безнадежных долгов. В 1990-е годы нередко практиковался способ трансферта средств от крупных (часто государственных) предприятий посредством использования задолженности, особенно по операциям, освобожденным от НДС. Для частного лица передача средств сторонней организации обычно является невыгодной операцией (непоступившие средства в любом случае превышают выгоду от налоговой экономии), однако в некоторых случаях трансферт возможен (например, аффилированному одному из собственников или менеджеров лицу, аффилированность которого скрывается). Конечно, вопрос таких сделок в наименьшей мере налоговый – это хищение принадлежащего иным лицам имущества, и выявляться и наказываться такие сделки должны помимо налоговых мер. Есть еще случаи, когда проблема списания безнадежного долга может стоять остро: реализация через короткоживущие фирмы (и этот вопрос уже связан с налогами, хотя и не только с ними). Если сделка не представляет собой злоупотребления, то, как уже отмечалось, собственник заинтересован в погашении задолженности. Если же наличествует злоупотребление, то продавец может быть не заинтересован во взыскании долга. Поэтому при списании для целей налогообложения безнадежной задолженности может быть важной обусловленность списания осуществлением попыток такую задолженность взыскать. Кроме того, важными могут быть и меры, обеспечивающие синхронизацию списания задолженности у кредитора и включения ее в доход у дебитора. Однако в случае короткоживущих фирм включение кредиторской задолженности в доход не приводит к налоговым последствиям. Впрочем, при наличии резерва на 100% задолженности у кредитора списание задолженности не вызывает дополнительного сокращения налоговых обязательств, и данная проблема теряет остроту. Если же порядок формирования резервов по сомнительным долгам будет изменен, вопрос может опять стать ак-

туальным. Ниже мы рассмотрим возможные меры синхронизации списания долга у кредитора и включения его в доход у дебитора, однако отметим, что эти меры сопряжены с издержками.

В Налоговом кодексе безнадежными (нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации¹⁰⁷. Однако в связи с недостаточной определенностью того, что понимать под невозможностью исполнения обязательства, МНС РФ разъясняет, что окончание исполнительного производства, например, если невозможно установить адрес должника-организации или место жительства должника-гражданина, место нахождения имущества должника либо получить сведения о наличии принадлежащих ему денежных средств и иных ценностей, находящихся на счетах и во вкладах или на хранении в банках или иных кредитных организациях и если у должника отсутствуют имущество или доходы, на которые может быть обращено взыскание, и принятые судебным приставом-исполнителем все допустимые законом меры по отысканию его имущества или доходов оказались безрезультатными, не является основанием признания задолженности безнадежной. «Пропуск организацией срока повторного предъявления исполнительного листа к исполнению в рамках гражданского законодательства не может рассматриваться в режиме истечения срока исковой давности. Таким образом, не взысканная в связи с пропуском срока обращения к судебному приставу за исполнением судебного решения дебиторская задолженность не может в целях налогообложения быть учтена в уменьшение налоговой базы, поскольку данное основание не содержится в перечне условий признания задолженности безнадежной, установленном п. 2 ст. 266 НК РФ. Основанием для уменьшения налоговой базы по таким суммам может быть документ, подтверждающий факт исключения должника из реестра юридических лиц

¹⁰⁷ См. ст. 266 НК РФ.

или погашение требования вступившим в силу определением суда о завершении конкурсного производства по процедуре его банкротства»¹⁰⁸. Кроме того, «в ст. 23 Закона об исполнительном производстве предусмотрены основания для прекращения исполнительного производства, в частности, в случаях:

- принятия судом отказа взыскателя (кредитора) от взыскания;
- утверждения судом мирового соглашения между кредитором и должником;
- смерти должника-гражданина, объявления его умершим, признания безвестно отсутствующим, если требования и обязанности не могут перейти к правопреемнику или управляющему имуществом безвестно отсутствующего;
- недостаточности имущества ликвидируемой организации для удовлетворения требований взыскателя;
- истечения срока взыскания;
- отмены судебного решения, на основании которого выдан исполнительный документ.

Прекращение исполнительного производства согласно ст. 327 АПК РФ происходит по заявлению взыскателя, должника или судебного пристава»¹⁰⁹.

Отметим, что процедура признания долга безнадежным является весьма затратной в отличие от процедуры включения задолженности в состав сомнительной и начисления резерва, т.е. при существующей практике формирования резерва может быть выгодным начинать ее насколько возможно позже, если это не влияет на вероятность взыскания долга. Однако при этом не возникают налоговые обязательства у должника (в принципе, может быть так, что он не может погасить долг, но может уплатить налоги).

¹⁰⁸ Письмо МНС РФ от 15 сентября 2004 г. № 02-5-10/53 «О порядке списания безнадежных долгов, по которым истек срок исковой давности, в целях налогообложения прибыли».

¹⁰⁹ См.: Безнадежные долги – безнадежные проблемы? // Налоговые споры: теория и практика. 2005. № 10.

С другой стороны, есть прецеденты признания судом права налогоплательщика отнести задолженность к безнадежной только на основании истечения срока давности взыскания долга¹¹⁰.

Есть также случаи отказа налогоплательщикам в признании долга безнадежным на том основании, что срок давности взыскания долга (3 года) не истек и не все возможные меры по взысканию задолженности были приняты¹¹¹.

Признание задолженности безнадежной на основании истечения срока давности без требования осуществления обоснованно достаточных усилий по его взысканию может способствовать распространению злоупотреблений. Разумеется, суд должен руководствоваться текстом закона, поэтому для пресечения злоупотреблений требуется включить в Налоговый кодекс нормы, определяющие порядок признания долга безнадежным.

В то же время во многих случаях долг может оказаться безнадежным и до истечения срока давности. Однако и здесь признание безнадежности для целей налогообложения должно требовать осуществления определенных усилий по его взысканию.

В данном разделе выявлено, что основную для бюджета проблему представляют сумма, разрешенная к включению в резерв, и срок включения этой суммы в резерв. Возникающие при действующем порядке отсрочки существенны и при длительной задержке платежей приводят к заметным потерям бюджета (по сравнению с налоговыми обязательствами плательщика) с точки зрения приведенной стоимости.

¹¹⁰ См. в Приложении постановление ФАС Московского округа от 10 октября 2006 г. по делу № КА-А41/9819-06, постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 9 октября 2006 г. по делу № Ф04-1784/2006(27110-А27-15), постановление ФАС Северо-Западного округа от 4 сентября 2006 г. по делу № А56-61072/2005, постановление ФАС Волго-Вятского округа от 2 октября 2006 г. по делу № А31-8060/2005-4.

¹¹¹ См. в Приложении постановление ФАС Центрального округа от 2 октября 2006 г. по делу № А35-10180/04-С23, постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 4 октября 2006 г. по делу № Ф04-6365/2006(26869-А70-26)

2.3.3. Международный опыт порядка налогообложения при наличии безнадежной и сомнительной 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, Бельгии, Ирландии, Великобритании, Канаде (как один из трех способов формирования резерва по выбору налогоплательщика)¹¹².

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 неначисления на основании опыта – *The Nonaccrual Experience Method*)¹¹³. 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 задолженно-

¹¹² 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

¹¹³ См.: Seago W. Eugene. *The Nonaccrual Experience Method: Is the Service's Third Attempt at Guidance the Charm?* // *Journal of Taxation*. Jun. 2003.

сти. 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 сумм, исходя из скользящего среднего списаний за предыдущие годы, но с разными сроками расчета скользящего среднего и 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 способными 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»¹¹⁴.

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. Этот способ (включения в резерв некоторой доли задолженности) применяется в Болгарии и Канаде (как один из вариантов вы-

¹¹⁴ См.: Tax Law Design and Drafting, ed. by Truronyi V. IMF, 1998.

бора)¹¹⁵. 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 свойственен 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 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), 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 мес., 33% – для задолженности со сроком более 12 мес., 50% – для срока более 18 мес., 66% – для срока более 24 мес., 80% – для срока более 30 мес., 100% – для срока, превышающего 36 мес.¹¹⁶.

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 долгов¹¹⁷.

Этот порядок аналогичен принятому в России.

¹¹⁵ 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

¹¹⁶ См. там же.

¹¹⁷ См. там же.

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 дохода¹¹⁸. 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 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 предусмотрены¹¹⁹. В Австралии применяется аналогичный метод¹²⁰.

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)¹²¹. В таком подходе есть рациональность, поскольку, во-первых, собственники

¹¹⁸ <http://www.irs.gov/publications/p535/ch11.html#d0e9693>

¹¹⁹ <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>

¹²⁰ <http://www.taxpolicy.ird.govt.nz/publications/files/IFRS.pdf#search=%22bad%20debt%20deduction%20international%22>

¹²¹ 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

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 условий¹²²:

- 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 показать, 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 непривileгированного 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 просрочку¹²³.

¹²² См. <http://www.irs.gov/publications/p535/ch11.html>

¹²³ См.: Seago W. Eugene. The Nonaccrual Experience Method: Is the Service's Third Attempt at Guidance the Charm? // Journal of Taxation. Jun. 2003.

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 доход¹²⁴. 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 США¹²⁵, например, в качестве одной из основных причин рассматриваются продажи в кредит. Важным случаем, когда возникает безнадежная задолженность после учета реализации, может быть случай, когда организация является субподрядчиком, а подрядчик имеет возможность пересмотреть цену¹²⁶ (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.

В принципе, в большинстве случаев продавец может назначить пению 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.

¹²⁴ См.: Form 1099-C Cancellation of debt.

¹²⁵ См, например, <http://www.irs.gov/publications/p535/ch11.html>, W. Eugene Seago. The Nonaccrual Experience Method: Is the Service's Third Attempt at Guidance the Charm? // Journal of Taxation. Jun. 2003.

¹²⁶ 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.

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

2.3.4. Выводы

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 и с большей постепенностью.

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. Исключение 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 периоду¹²⁷.

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 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).

¹²⁷ 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.

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.

Важным также является и вопрос включения в резервы по сомнительным долгам сумм, ранее не включенных в базу налога на прибыль, например, не полученного от должника НДС. Выше рассмотрены доводы в пользу включения НДС в резервы и против такого включения. Мы полагаем, что формирование резервов по сомнительным долгам должно быть разрешено только в отношении ранее включенных в базу налогообложения сумм дохода.

В отношении списания безнадежной задолженности, вероятно, целесообразно более точно определить в Налоговом кодексе, какие меры по взысканию долга считаются достаточными для такого списания. Например, является ли необходимым условием отнесения долга к безнадежным обращение в судебные органы или иные усилия по взысканию долга, либо долг может быть признан безнадежным просто из-за истечения срока давности взыскания? Этот вопрос может приобрести значительную важность в том случае, если резервы по сомнительным долгам будут формироваться менее щедрым способом. С одной стороны, требование обязательного судебного решения является слишком жестким и чрезмерно затратным, с дру-

гой – существование злоупотреблений и плохое их выявление не позволяют отказаться от жестких мер. Кроме того, вопрос состоит в том, кто должен обращаться в суд. Нам представляется, что в случае сделок между независимыми лицами, по крайней мере, если сделки осуществляются на небольшие суммы, бремя доказывания возможности взыскания долга можно возложить на налоговые органы. В случае аффилированности налогоплательщиков или значительных сумм долга можно потребовать от налогоплательщика обеспечить доказательство безнадежности задолженности.

Кроме того, в случае государственных организаций и предприятий со значительной долей государственного участия можно применить порядок, аналогичный американскому опыту декларирования списания задолженности с одновременным уведомлением должника (форма 1099-C).

Приложение к разделу 2.3. Обзор судебной практики по делам, связанным с налоговым планированием с использованием резервов по сомнительным долгам и с включением в состав расходов безнадежной задолженности¹²⁸

За последние годы в практике российских арбитражных судов встречается несколько дел, в ходе которых затрагивался вопрос о налоговом планировании с использованием резервов по сомнительным долгам и по включению в состав расходов безнадежной задолженности. Зачастую при рассмотрении споров между налогоплательщиками и ФНС вопрос о резервах по сомнительным долгам рассматривается в совокупности с иными претензиями к налогоплательщику. В последние годы можно заметить, что в спорах о резервах по сомнительным долгам арбитражные суды зачастую поддерживают налогоплательщика.

¹²⁸ Раздел подготовлен в соавторстве с М. Голдиным, Д. Казанцевым.

Ниже приводятся судебные решения по нескольким делам, рассмотренным в 2005–2006 гг. в арбитражных судах различных инстанций. Для того чтобы наиболее полно и последовательно изложить аргументацию суда по этим решениям, в тексте приводятся цитаты из соответствующих постановлений, касающиеся вопросов резервов по сомнительным долгам и включения в состав расходов безнадежной задолженности.

Так как в ряде случаев указанные вопросы разрешались в одном постановлении с вопросами об уплате тех или иных налогов, ниже приводятся лишь те части постановлений, в которых рассматриваются проблемы формирования резервов по сомнительным долгам и включения в состав расходов безнадежной задолженности. Цитаты, касающиеся других вопросов, затронутых в тех же постановлениях, ниже не приводятся.

Судебные решения, в которых поддержана правовая позиция налогоплательщика

Постановление Президиума ВАС РФ от 23 ноября 2005 г.

В постановлении Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 23 ноября 2005 г. № 6602/05 было изложено мнение суда по поводу иска муниципального унитарного предприятия к Инспекции Министерства Российской Федерации по налогам и сборам. Предприятие оспаривало правильность начисления инспекцией сумм дополнительных платежей, пеней и штрафов за неправильно сформированный резерв по сомнительным долгам. ВАС установил, что налогоплательщик правильно применил положения ст. 248, 249, 265 и 266 Налогового кодекса РФ, включив в сумму дебиторской задолженности при создании резерва налог на добавленную стоимость.

Инспекцией МНС была проведена выездная налоговая проверка предприятия по вопросам правильности исчисления и уплаты налогов. В ходе проверки налоговым органом выявлены нарушения предприятием законодательства о налогах и сборах, в том числе в виде занижения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль в свя-

зи с завышением внереализационных расходов за счет неправильно сформированного налогоплательщиком резерва по сомнительным долгам. На основании этих выводов инспекцией принято решение о доначислении налогоплательщику налога на прибыль, начислении дополнительных платежей, пеней, а также о взыскании с него штрафа. Предприятие обратилось в Арбитражный суд с заявлением о признании решения инспекции в части, касающейся налога на прибыль, незаконным.

«Решением суда первой инстанции от 28.09.2004 в удовлетворении заявления отказано. Постановлением суда апелляционной инстанции от 02.11.2004 решение суда отменено, заявленное предприятием требование удовлетворено. Федеральный арбитражный суд Дальневосточного округа постановлением от 23.03.2005 отменил постановление суда апелляционной инстанции, решение суда первой инстанции оставил без изменения [...].

Принимая решение об отказе в удовлетворении заявления предприятия, суды первой и кассационной инстанций признали, что порядок определения выручки от реализации продукции (работ, услуг), установленный в статье 249 Кодекса, идентичен порядку определения доходов для целей налогообложения прибыли, предусмотренному пунктом 1 статьи 248 Кодекса. Исходя из этого все поступления, связанные с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной формах, определяющие выручку от реализации, должны оцениваться с исключением из них сумм налогов, предъявленных в соответствии с Кодексом налогоплательщиком покупателю (приобретателю), и поэтому не должны учитываться не только при определении выручки, но и при создании резерва по сомнительным долгам. То есть из суммы дебиторской задолженности при создании резерва подлежит исключению налог на добавленную стоимость. Суд апелляционной инстанции, руководствуясь теми же нормами Кодекса, пришел к противоположному выводу».

Президиум постановил, что постановление суда кассационной инстанции подлежит отмене, постановление суда апелляционной инстанции – оставлению без изменения.

В обоснование своей правовой позиции президиум привел следующую аргументацию. «Подпунктом 7 пункта 1 статьи 265 Налогового Кодекса РФ предусмотрено право налогоплательщика, применяющего метод начисления, на включение в состав внереализационных расходов на формирование резервов по сомнительным долгам. В соответствии со статьей 266 Кодекса налогоплательщик вправе создавать резервы по сомнительным долгам. Сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. Суммы отчислений в эти резервы включаются в состав внереализационных расходов на последний день отчетного (налогового) периода.

Согласно статье 168 Кодекса при реализации товаров (работ, услуг) налогоплательщик дополнительно к цене (тарифу) реализуемых товаров (работ, услуг) обязан предъявить к оплате покупателю этих товаров (работ, услуг) соответствующую сумму налога на добавленную стоимость. Таким образом, неоплаченная сумма налога на добавленную стоимость, предъявленная покупателям товаров (работ, услуг), как и неоплаченная стоимость этих товаров (работ, услуг), подлежит отражению в качестве дебиторской задолженности по результатам инвентаризации [...].

Порядок исчисления суммы резерва, предусмотренный статьей 266 Кодекса, а также нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету не содержат указаний на исключение по результатам инвентаризации из суммы задолженности перед организациями суммы задолженности по налогу на добавленную стоимость. Норма статьи 265 Кодекса, нарушение которой вменено инспекцией налогоплательщику, никаких иных правил определения расходов на формирование резерва по сомнительным долгам не устанавливает.

В силу статьи 266 Кодекса сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10 процентов от выручки отчетного (налогового) периода, определяемой в соответствии со статьей 249 Кодекса. Таким образом, отсылка, содержащаяся в статье 266 Кодекса, к статье 249 Кодекса касается ограничения суммы

создаваемого резерва в сопоставлении с размером полученной выручки, что не имеет отношения к определению размера дебиторской задолженности, формирующей резерв по сомнительным долгам [...].

Вывод судов, основанный на положениях статей 248, 249 Кодекса в отношении порядка определения выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость, является правильным. Однако этот порядок необоснованно распространен на порядок формирования самого резерва по сомнительным долгам».

*Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа
от 11 октября 2006 г.*

Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 11 октября 2006 г. по делу № А33-33727/05-Ф02-5260/06-С1 также поддерживает правовую позицию налогоплательщика в его споре с инспекцией ФНС. ФАС установил, что налогоплательщик правильно применил ст. 265 и 266 НК РФ, включив в состав расходов безнадежную ко взысканию дебиторскую задолженность банков.

Межрайонной инспекцией была проведена камеральная налоговая проверка представленной обществом 28 июня 2005 г. уточненной налоговой декларации по налогу на прибыль за 2004 г. В ходе проверки налоговой инспекцией выявлены факты неполной уплаты в бюджет налога на прибыль, в том числе в связи с необоснованным включением в состав расходов безнадежной ко взысканию дебиторской задолженности банков. По результатам проверки налоговой инспекцией принято решение от 28 сентября 2005 г. о привлечении общества к налоговой ответственности за совершение налогового правонарушения, предусмотренного п. 1 ст. 122 НК РФ, за неполную уплату сумм налога на прибыль в виде штрафа, которым обществу также предложено уплатить налог на прибыль и пени за несвоевременную уплату налога.

«Открытое акционерное общество обратилось в Арбитражный суд Красноярского края с заявлением к Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы России по крупнейшим налогоплательщикам Красноярского края, Таймырского (Долгано-Ненецкого) и Эвенкийского автономных округов о признании незаконным ре-

шения от 28.09.2005 в части доначисления налога на прибыль за 2004 год, пени по налогу на прибыль, налоговых санкций.

Решением от 14 апреля 2006 года требования общества удовлетворены. Постановлением апелляционной инстанции от 30 июня 2006 года решение суда оставлено без изменений [...].

Не согласившись с принятыми судебными актами, налоговая инспекция обратилась в Федеральный арбитражный суд Восточно-Сибирского округа с кассационной жалобой, в которой просит решение от 14 апреля 2006 года и постановление апелляционной инстанции от 30 июня 2006 года отменить в связи с нарушением судом норм материального права и принять по делу новое решение об отказе в удовлетворении требований общества».

При рассмотрении спора суды первой и апелляционной инстанций, по мнению ФАС, полно и всесторонне исследовали имеющиеся в деле доказательства и дали им надлежащую оценку, установили все юридически значимые обстоятельства по делу и пришли к правильному выводу о несоответствии решения налоговой инспекции положениям Налогового кодекса Российской Федерации.

«В соответствии со статьей 246 Налогового кодекса Российской Федерации в 2004 году общество являлось плательщиком налога на прибыль [...] Согласно статье 247 Налогового кодекса Российской Федерации объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком. Для российских организаций прибылью признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации. В силу пункта 1 статьи 252 Кодекса расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации. Расходами признаются любые

затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода [...].

Подпунктом 2 пункта 2 статьи 265 Налогового кодекса Российской Федерации к внереализационным расходам отнесены убытки, полученные налогоплательщиком в отчетном (налоговом) периоде, в виде суммы безнадежных долгов, а в случае, если налогоплательщик принял решение о создании резерва по сомнительным долгам, – суммы безнадежных долгов, не покрытые за счет средств резерва. В соответствии со статьей 266 Налогового кодекса Российской Федерации (в редакции, действовавшей на момент списания дебиторской задолженности) безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации. Таким образом, если задолженность отвечает критериям безнадежного долга, установленным статьей 266 Кодекса, она может быть учтена в составе внереализационных расходов в соответствии со статьей 265 Кодекса.

При рассмотрении вопроса о списании в качестве безнадежной задолженности средств общества по неисполненному поручению по перечислению денежных средств в счет уплаты налогов и (или) сборов следует исходить из следующего. Положениями пункта 2 статьи 45 Налогового кодекса Российской Федерации предусмотрено, что обязанность налогоплательщика по уплате налогов считается исполненной с момента предъявления в банк поручения на уплату налогов при наличии достаточного денежного остатка на счете налогоплательщика, а при уплате налогов наличными денежными средствами – с момента внесения денежной суммы в счет уплаты налога в банк. Необходимо учитывать, что по смыслу положения, содержащегося в пункте 7 статьи 3 Кодекса, согласно которому все неустранимые сомнения, противоречия и неясности актов законодательства о налогах и сборах толкуются в пользу налогоплательщика, действует презумпция добросовестности налогоплательщиков.

Исходя из этой презумпции, конституционные гарантии частной собственности нарушаются повторным списанием налогов в бюджет с расчетного счета только добросовестного налогоплательщика. Данное положение закреплено в Определении Конституционного Суда Российской Федерации от 25.07.2001 № 138-О, в соответствии с положениями которого конституционная обязанность каждого налогоплательщика считается исполненной в момент списания банком с расчетного счета налогоплательщика средств в уплату налога [...].

Как установлено Арбитражным судом Красноярского края, обязанность по уплате налогов была исполнена самим обществом, поэтому в отношении денежных средств, списанных со счета и помещенных в картотеку неоплаченных платежных документов, возникли правоотношения между обществом и коммерческими банками, а права требования к банкам у налогового органа в данном случае не возникло».

*Постановление ФАС Западно-Сибирского округа
от 9 октября 2006 г.*

ФАС Западно-Сибирского округа в постановлении от 9 октября 2006 г. по делу № Ф04-1784/2006(27110-А27-15) не удовлетворил требования ФНС. ФАС, проанализировав положения ст. 252, 265, 266 НК РФ во взаимосвязи с представленными материалами дела, исходил из того, что налогоплательщик подтвердил документально наличие задолженности со стороны своего контрагента, срок взыскания которой истек. В связи с этим он пришел к выводу о правомерном признании налогоплательщиком данной задолженности безнадлежащей ко взысканию и об отнесении ее к внереализационным расходам.

По результатам камеральной проверки представленных ОАО налоговой декларации за 6 месяцев 2005 г. и других материалов налоговым органом 28 октября 2005 г. принято решение, которым налогоплательщику предложено уплатить сумму доначисленного налога на прибыль, авансовых платежей, пени за несвоевременную уплату налога и авансовых платежей. Основанием доначисления указанных сумм послужило неправомерное, по мнению налогового органа,

уменьшение ОАО налоговой базы по налогу на прибыль, в том числе на сумму документально не подтвержденных внереализационных расходов на сумму безнадежных долгов.

«Открытое акционерное общество обратилось в Арбитражный суд с заявлением к межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы по крупнейшим налогоплательщикам о признании недействительным решения от 28.10.2006 [...].

Решением от 06.04.2006 Арбитражного суда Кемеровской области заявленные требования оставлены без удовлетворения. Постановлением апелляционной инстанции от 15.06.2006 решение суда отменено, заявленные требования удовлетворены.

В кассационной жалобе налоговый орган и его представитель в судебном заседании просил отменить постановление апелляционной инстанции. Кассационная инстанция не нашла оснований для ее удовлетворения [...].

Удовлетворяя требования заявителя в части, касающейся суммы безнадежных долгов, арбитражный суд апелляционной инстанции, проанализировав положения статей 252, 265, 266 Налогового кодекса Российской Федерации во взаимосвязи с представленными в материалы дела договором лизинга, дополнительными соглашениями об аренде, графиками лизинговых платежей, актами сверки взаиморасчетов по лизинговому оборудованию, исходил из того, что ОАО подтверждено документально наличие задолженности со стороны другого ОАО, срок взыскания которой истек, в связи с чем пришел к выводу о правомерном признании налогоплательщиком данной задолженности безнадежной ко взысканию и отнесению ее к внереализационным расходам.

Довод кассационной жалобы об отсутствии акта приемки оборудования по договору лизинга от 11.04.2000 кассационной инстанцией отклоняется, поскольку из текста соглашений об аренде, составленных на основании договора от 11.04.2000 и подписанных обеими сторонами, следует, что арендуемое у ОАО оборудование установлено, а следовательно, передано другому ОАО».

*Постановление ФАС Московского округа
от 10 октября 2006 г.*

ФАС Московского округа в постановлении от 10 октября 2006 г. по делу № КА-А41/9819-06 установил, что налогоплательщик правильно применил норму ст. 266 НК РФ, списав безнадежную задолженность за счет средств резерва.

ФАС оставил без изменения решение от 26 апреля 2006 г., оставленное без изменения постановлением от 29 июня 2006 г., которым было удовлетворено заявленное требование закрытого акционерного общества к Межрайонной инспекции ФНС РФ о признании недействительным решения инспекции от 21 июля 2005 г. в части предложения уплатить не полностью уплаченный налог на прибыль за 2002 г. Суд кассационной инстанции посчитал, что оснований для отмены судебных актов не имеется.

Решением от 21 июля 2005 г., вынесенным на основании акта выездной налоговой проверки от 22 июня 2005 г. и представленных возражений по акту, истцу предложено уплатить налог на прибыль за 2002 г. Данная недоимка образовалась, по мнению налогового органа, в результате нарушения истцом требований п. 12 ст. 270 НК РФ, ст. 195 ГК РФ, Приказа Минфина № 94н от 31 октября 2000 г., поскольку налогоплательщик направил в погашение займа средства резерва по сомнительному долгу.

«Из положений п. 3 ст. 266 НК РФ следует, что налогоплательщик вправе создавать резервы по сомнительным долгам. В соответствии с п. 1 ст. 266 НК РФ сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. В соответствии с п. 4 ст. 266 НК РФ сумма резерва по сомнительным долгам определяется по результатам проведенной на последний день отчетного (налогового) периода инвентаризации дебиторской задолженности, произведенной в конце предыдущего отчетного (налогового) периода, исчисляется в зависимости от срока ее возникновения и может использоваться лишь на покрытие убытков от безнадежных долгов, по которым истек срок исковой давности [...].

ЗАО предоставило заемщику – ЗАО заем. После наступления предусмотренного договором срока, ЗАО – заемщик вернуло часть долга. В 2004 г. оставшаяся задолженность превратилась в безнадежную (т.к. истек срок исковой давности), и организация списала задолженность за счет резерва с соблюдением правил ст. 266 НК РФ. В связи с вышеизложенным, суды сделали выводы о несостоятельности довода ответчика со ссылкой на п. 12 ст. 270 НК РФ, т.к. он не основан на фактических обстоятельствах дела, которыми установлено, что истец не получал средства в погашение задолженности, а списал задолженность за счет резерва, резерва, созданного на основании ст. 266 НК РФ».

*Постановление ФАС Северо-Западного округа
от 4 сентября 2006 г.*

ФАС Северо-Западного округа в постановлении от 4 сентября 2006 г. по делу № А56-61072/2005 поддержал требования налогоплательщика. ФАС установил, что налогоплательщик правильно применил нормы ст. 196 Гражданского кодекса и ст. 247, 265, 266 НК РФ, включив в состав внереализационных расходов дебиторскую задолженность с истекшим сроком исковой давности.

Инспекция провела выездную налоговую проверку по вопросам соблюдения предприятием налогового и валютного законодательства Российской Федерации, в том числе полноты и своевременности уплаты в бюджет налога на прибыль за период с 1 января 2001 г. по 31 декабря 2003 г. В ходе проверки налоговый орган выявил неполную уплату предприятием налога на прибыль за 2002 г. в результате необоснованного включения в состав внереализационных расходов дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности. По мнению инспекции, в течение срока исковой давности предприятие не истребовало у должников суммы задолженности в порядке, установленном ст. 195–196 Гражданского кодекса Российской Федерации, т.е. документально не подтвердило нереальность взыскания указанной задолженности. Просроченная дебиторская задолженность списывалась на основании актов инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами

в одностороннем порядке, без подтверждения суммы задолженности самими дебиторами. С учетом изложенных обстоятельств инспекция сделала вывод о занижении предприятием базы, облагаемой налогом на прибыль, в результате необоснованного включения во внереализационные расходы дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности.

«Федеральное государственное унитарное предприятие обратилось в Арбитражный суд с заявлением о признании частично недействительным решения Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы по крупнейшим налогоплательщикам от 08.04.05, а также требований об уплате налога от 14.03.05 [...].

Решением суда первой инстанции от 22.12.05, оставленным без изменения постановлением апелляционного суда от 02.05.06, требование Общества удовлетворено.

Кассационная коллегия посчитала, что суды правильно применили нормы права и изложенные в судебных актах выводы соответствуют фактическим обстоятельствам дела [...].

В силу статьи 247 НК РФ объектом обложения налогом на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком. При этом прибылью для российских организаций признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации. Согласно статье 252 НК РФ расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных статьей 265 НК РФ, убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. В соответствии с подпунктом 2 пункта 2 статьи 265 НК РФ к внереализационным расходам приравниваются убытки, полученные налогоплательщиком в отчетном (налоговом) периоде, в частности суммы безнадежных долгов. В пункте 2 статьи 266 НК РФ указано, что безнадежными долгами (долгами, не реальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в

соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения на основании акта государственного органа или ликвидации организации. Таким образом, для признания долга безнадежным и отнесения его к внереализационным расходам достаточно истечения срока исковой давности.

Из приведенных норм следует, что списание дебиторской задолженности во внереализационные расходы законодательством не ставится в зависимость от наличия каких-либо действий по взысканию долга со стороны организации-кредитора. Условием такого списания является безнадежность долга, нереальность его взыскания.

Исходя из этого налогоплательщик вправе по истечении срока исковой давности, который установлен статьей 196 ГК РФ и равен трем годам, отнести просроченную дебиторскую задолженность на внереализационные расходы как долги, не реальные ко взысканию, в случае, если организацией не создан резерв по сомнительным долгам.

Факт истечения срока исковой давности является достаточным основанием для признания задолженности безнадежной и списания ее в убыток, приравненный для целей налогообложения прибыли к внереализационным расходам.

Согласно пункту 77 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности, утвержденного приказом Минфина Российской Федерации от 29.07.98 № 34н, дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, другие долги, не реальные для взыскания, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации и относятся соответственно на счет средств резерва сомнительных долгов либо на финансовые результаты коммерческой организации [...].

Судами на основании материалов дела установлено, что для взыскания дебиторской задолженности истек трехгодичный срок исковой давности, необходимые документы для списания дебиторской задолженности оформлены Предприятием надлежащим образом. Таким образом, заявитель правомерно и в соответствии с нормами

действующего законодательства Российской Федерации отнес суммы дебиторской задолженности на внереализационные расходы».

*Постановление ФАС Уральского округа
от 25 октября 2006 г.*

ФАС Уральского округа в постановлении от 25 октября 2006 г. по делу № Ф09-9521/06-С7 отклонил кассационную жалобу налоговой инспекции. ФАС установил, что налогоплательщик верно применил нормы ст. 247, 252, 265 и 266 НК РФ, включив в состав расходов безнадежную задолженность.

Инспекцией была проведена выездная налоговая проверка общества по вопросам правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов за период с 2002 по 2004 г., по результатам которой налоговым органом вынесено оспариваемое решение от 28 февраля 2005 г. Данным решением общество привлечено к налоговой ответственности, предусмотренной п. 1 ст. 122 НК РФ, в виде взыскания штрафа.

«Общество обратилось в Арбитражный суд с заявлением о признании частично недействительным решения инспекции от 28.02.2005 о привлечении налогоплательщика к налоговой ответственности за совершение налогового правонарушения [...]».

Решением суда первой инстанции от 30.05.2006 заявленные обществом требования удовлетворены частично.

Постановлением суда апелляционной инстанции от 19.07.2006 решение суда первой инстанции оставлено без изменения.

В жалобе, поданной в Федеральный арбитражный суд Уральского округа, инспекция просит указанные судебные акты отменить, дело направить на новое рассмотрение, ссылаясь на неправильное применение судами п. 6 ст. 254, пп. 47 п. 1 ст. 264, п. 4 ст. 266 Налогового кодекса Российской Федерации. По мнению налогового органа в действиях общества имеются признаки недобросовестности в части формирования резерва по сомнительным долгам в 2004 г.

Признавая незаконным решение налогового органа в части взыскания налога на прибыль, соответствующих сумм пеней и штрафа в связи с [...] завышением внереализационных расходов ввиду фор-

мирования резерва по сомнительным долгам, а также взыскания НДС за декабрь 2004 г. и соответствующих сумм пеней, суды первой и апелляционной инстанций исходили из того, что создание резерва по сомнительным долгам произведено обществом обоснованно, в соответствии с п. 4 ст. 266 Кодекса, и не свидетельствует о недобросовестности общества [...].

Согласно ст. 247 Кодекса, объектом обложения налогом на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком, под которой для российских организаций признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов. В п. 1 ст. 252 Кодекса установлено, что в целях гл. 25 Кодекса налогоплательщик уменьшает полученные доходы на сумму произведенных расходов, под которыми признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты, осуществленные (понесенные) налогоплательщиком [...].

В пп. 7 п. 1 ст. 265 Кодекса предусмотрено, что в состав внереализационных расходов, не связанных с производством и реализацией, включаются обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией, в частности расходы налогоплательщика, применяющего метод начисления, на формирование резервов по сомнительным долгам в порядке, установленном ст. 266 Кодекса. Сомнительным долгом в силу п. 1 ст. 266 Кодекса признается любая задолженность перед налогоплательщиком в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией [...].

По результатам проведенной обществом 31.12.2004 инвентаризации выявлена дебиторская задолженность, возникшая в результате просрочки поставки обществу продукции по договору от 01.09.2003, допущенной торговой компанией-поставщиком.

Оплата продукции произведена обществом согласно условиям договора путем перечисления авансовых платежей платежными поручениями от 18.10.2004, 21.10.2004, 22.10.2004, 25.10.2004. Указанные платежи отражены в книге продаж торговой компании. По-

сколькx просрочка поставки превысила допустимые сроки, обществом был создан резерв по сомнительным долгам.

Довод налогового органа о том, что срок задолженности по договору составил один день, судом кассационной инстанции отклоняется, поскольку оплата произведена в октябре 2004 г. и с этого момента у общества возникла дебиторская задолженность, которая и была выявлена в ходе инвентаризации 31.12.2004.

Учитывая изменения, внесенные Федеральным законом от 06.06.2005 № 58-ФЗ в абз. 1 п. 1 ст. 266 Кодекса, действие которых распространяется на правоотношения, возникшие с 01.01.2006, налогоплательщиком произведена переоценка сомнительного резерва и увеличена прибыль начиная с первого квартала 2005 г.

Кроме того, наличие между обществом и торговой компанией постоянных финансово-хозяйственных отношений, постоянной сверки взаимных задолженностей, наличие одного и того же учредителя не могут свидетельствовать о согласованности действий указанных организаций, направленных на необоснованное изъятие денежных средств из бюджета».

С учетом изложенного, по мнению ФАС, оснований для отмены обжалуемых судебных актов и удовлетворения жалобы у суда кассационной инстанции не имеется.

*Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа
от 21 июня 2006 г.*

ФАС Восточно-Сибирского округа в постановлении от 21 июня 2006 г. по делу № А19-20194/05-20-Ф02-2966/06-С1 не поддержал требования налоговых органов. ФАС установил, что налогоплательщик правомерно списал во внереализационные расходы дебиторскую задолженность, так как в тот период «законодательство о налогах и сборах не содержало определения понятия долгов, нерезальных для взыскания».

Федеральное государственное унитарное предприятие обратилось в Арбитражный суд с заявлением о признании незаконным решения от 12 июля 2005 г. инспекции Федеральной налоговой службы России в части привлечения предприятия к налоговой ответст-

венности по п. 1 ст. 122 НК РФ в виде штрафа за неуплату налога на добавленную стоимость, предложения уплатить этот штраф, а также налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, дополнительные платежи в бюджет по налогу на прибыль, пени по налогу на прибыль и по налогу на добавленную стоимость. «Налоговая инспекция провела выездную налоговую проверку предприятия, в том числе по вопросам правильности исчисления, полноты и своевременности перечисления в бюджет налогов на прибыль и на добавленную стоимость за период с 01.01.2001 по 31.12.2003. По результатам проверки налоговая инспекция составила акт от 09.06.2005 и вынесла решение от 12.07.2005 в том числе, о привлечении предприятия к налоговой ответственности по пункту 1 статьи 122 Налогового кодекса Российской Федерации [...]

Решением от 9 декабря 2005 года заявленные требования удовлетворены частично. Постановлением апелляционной инстанции от 19 апреля 2006 года решение суда оставлено без изменения.

Не согласившись с решением суда и постановлением апелляционной инстанции в части удовлетворения заявленных предприятием требований, налоговая инспекция обратилась в Федеральный арбитражный суд Восточно-Сибирского округа с кассационной жалобой, в которой ставит вопрос о проверке их законности и обоснованности в связи с нарушением норм материального права и несоответствием имеющимся в материалах дела доказательствам».

ФАС оставил кассационную жалобу без удовлетворения, приведя следующую аргументацию.

«В соответствии со статьей 2 Закона Российской Федерации от 27.12.1991 № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций» объектом обложения налогом является валовая прибыль предприятия, уменьшенная (увеличенная) в соответствии с положениями, предусмотренными настоящей статьей. Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов (включая земельные участки), иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Пунктом 6 статьи 2 названного Закона установлено, что в состав доходов (расходов) от внереализационных операций включаются внереализационные доходы (расходы), полученные от операций, непосредственно не связанных с производством продукции (работ, услуг), и ее реализации, определяемые федеральным законом, устанавливающим перечень затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и порядок формирования финансовых результатов, учитываемых при расчете налогооблагаемой прибыли.

Согласно пункту 15 Положения 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, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 05.08.1992 № 552, в состав внереализационных расходов включаются убытки от списания дебиторской задолженности, срок исковой давности по которой истек, другие долги, нереальные для взыскания.

В рассматриваемый период, когда предприятием во внереализационные расходы была списана дебиторская задолженность ОАО, законодательство о налогах и сборах не содержало определения понятия долгов, нереальных для взыскания. Поэтому довод заявителя кассационной жалобы о том, что основанием для квалификации дебиторской задолженности как безнадежной к взысканию является только ликвидация должника, не соответствует нормам материального права, действующим в проверяемый период.

В силу пункта 77 Положения «О ведении бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации», утвержденного Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 29.07.1998 № 34н, дебиторская задолженность, по которой срок исковой давности истек, другие долги, нереальные для взыскания, списываются по каждому обязательству на основании данных проведенной инвентаризации, письменного обоснования и приказа (распоряжения) руководителя организации и относятся соответственно на счет средств резерва сомнительных долгов либо на финансовые результаты у коммерческой организации».

*Постановление ФАС Волго-Вятского округа
от 2 октября 2006 г.*

В постановлении ФАС Волго-Вятского округа от 2 октября 2006 г. по делу № А31-8060/2005-4 был разрешен спор между ФНС и ОАО. ФАС установил, что налогоплательщик правомерно включил в резерв по сомнительным долгам суммы дебиторской задолженности, по которой не определен срок оплаты товаров (работ, услуг), установленный договором, т.е. при отсутствии договоров, оформленных в форме единого документа.

Инспекция провела выездную налоговую проверку ОАО и установила в том числе неуплату налога на имущество и налога на прибыль. По результатам проверки составлен акт от 8 августа 2005 г., на основании которого заместитель руководителя инспекции вынес решение от 6 сентября 2005 г. о привлечении общества к ответственности по п. 1 ст. 122 НК РФ за неуплату налогов на имущество и прибыль. В этом же решении налогоплательщику предложено уплатить доначисленные налоги и соответствующие суммы пеней за их несвоевременную уплату. В частности, основанием для доначисления ОАО налога на имущество, соответствующих сумм пеней и штрафа явилось неправомерное использование обществом льготы, связанной с реализацией инвестиционного проекта.

«Открытое акционерное общество обратилось в Арбитражный суд Костромской области с иском о признании недействительным решения Инспекции Федеральной налоговой службы по городу Костроме части доначисления налога на имущество организаций, налога на прибыль, налога на добавленную стоимость, а также соответствующих сумм пеней и штрафа по данным налогам [...].

Обществу также доначислены налог на прибыль в связи с необоснованным включением в резерв по сомнительным долгам дебиторской задолженности. По мнению Инспекции, указанная сумма задолженности не является сомнительной, так как она не подтверждена документально (соответствующими договорами с указанием сроков исполнения обязательств).

Признавая недействительным решение Инспекции в этой части, Арбитражный суд Костромской области и Первый арбитражный

апелляционный суд руководствовались подпунктом 7 пункта 1 статьи 265 и пунктом 1 статьи 266 Налогового Кодекса, статьями 158, 159, 160, 314, 328, 434, 486 и 487 Гражданского кодекса Российской Федерации. Суды посчитали, что ОАО обоснованно включило в резерв по сомнительным долгам дебиторскую задолженность за товар, не оплаченный в сроки, установленные статьей 486 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Федеральный арбитражный суд Волго-Вятского округа не нашел оснований для отмены принятых судебных актов.

В соответствии со статьей 247 Налогового Кодекса объектом налогообложения по налогу на прибыль организации признается прибыль, полученная налогоплательщиком. Прибылью для российских организаций признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов. Расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности налогоплательщика подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы (пункт 2 статьи 252 Кодекса). В подпункте 7 пункта 1 статьи 265 Кодекса указано, что в состав внереализационных расходов, не связанных с производством и реализацией, включаются обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией, в том числе расходы налогоплательщика, применяющего метод начисления, на формирование резервов по сомнительным долгам. Согласно пункту 1 статьи 266 Кодекса 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.

Как свидетельствуют материалы дела, основанием для доначисления ОАО налога на прибыль, соответствующих сумм пеней и штрафа явилось включение Обществом в резерв по сомнительным долгам суммы дебиторской задолженности, по которой не определен срок оплаты товаров (работ, услуг), установленный договором, то

есть при отсутствии договоров, оформленных в форме единого документа.

В соответствии со статьей 158 Гражданского кодекса Российской Федерации сделки совершаются устно или в письменной форме (простой или нотариальной). Сделка, для которой законом или соглашением сторон не установлена письменная (простая или нотариальная) форма, может быть совершена устно (пункт 1 статьи 159 Гражданского кодекса Российской Федерации). В главе 30 Гражданского кодекса Российской Федерации, регулирующей отношения по купле-продаже, письменная форма заключения данного договора не предусмотрена в качестве обязательной. Следовательно, договор купли-продажи может быть заключен в устной форме. Кроме того, в пунктах 2 и 3 статьи 434 Гражданского кодекса Российской Федерации предусмотрено, что договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору. Из приведенных норм следует, что договор купли-продажи считается заключенным и подлежит исполнению вне зависимости от того, оформлен он или нет в виде единого документа. При этом договор подлежит исполнению в разумный срок после возникновения обязательства, в связи с чем задолженность по договору, не погашенная в разумный срок, позволяет признать ее сомнительной.

Учитывая изложенное и руководствуясь названными нормами, суды первой и апелляционной инстанций сделали правильный вывод о том, что ОАО обоснованно включило в резерв по сомнительным долгам спорную дебиторскую задолженность за товар, не оплаченный в сроки, установленные статьей 486».

*Постановление ФАС Волго-Вятского округа
от 16 июня 2008 г.*

В постановлении ФАС Волго-Вятского округа от 16 июня 2008 г. по делу № А38-4655/2007-4-425 было подтверждено, что задолжен-

ность, возникшая в связи с несвоевременным внесением лизинговых платежей, соответствует критериям сомнительного долга и правомерно включена налогоплательщиком в резерв по сомнительным долгам в целях налогообложения прибыли.

Инспекцией была проведена выездная налоговая проверка ООО «Бурнефтегаз-сервис» (далее – Общество) при исчислении налога на прибыль неправомерно включило в состав внереализационных расходов сформированный резерв по сомнительным долгам, состоящий из лизинговых платежей.

Рассмотрев материалы проверки, налоговый орган принял решение.

Не согласившись с принятым решением, Общество обжаловало его в Арбитражный суд.

Арбитражный суд Республики Марий Эл частично удовлетворил заявленное требование, после чего налоговый орган подал кассационную жалобу.

Рассмотрев кассационную жалобу, Федеральный арбитражный суд Волго-Вятского округа не нашел оснований для ее удовлетворения.

В п. 1 ст. 265 кодекса определено, что в состав внереализационных расходов, не связанных с производством и реализацией, включаются обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией. К таким расходам относятся, в частности, расходы налогоплательщика на формирование резервов по сомнительным долгам, иные обоснованные расходы, т.е. перечень расходов, включаемых в состав внереализационных расходов, не является исчерпывающим.

Согласно пп. 1, 3, 4 ст. 266 кодекса 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.

Налогоплательщик вправе создавать резервы по сомнительным долгам в порядке, предусмотренном настоящей статьей. Суммы от-

числений в эти резервы включаются в состав внереализационных расходов на последний день отчетного (налогового) периода.

Согласно ст. 625 и 665 Гражданского кодекса Российской Федерации финансовая аренда (лизинг) является разновидностью аренды.

В пп. 1, 2 ст. 249 кодекса установлено, что доходом от реализации признаются как выручка от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав. Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной формах.

Из приведенных норм следует, что доходом налогоплательщика является как выручка от реализации товаров, работ и услуг, так и выручка от реализации имущественных прав.

Суд первой инстанции установил, что основным видом деятельности Общества в проверяемый период являлась лизинговая деятельность. Налоговым органом не оспаривается факт включения Обществом лизинговых платежей в состав доходов от реализации при исчислении налога на прибыль.

Таким образом, суд первой инстанции пришел к правильному выводу о том, что задолженность, возникшая в связи с несвоевременной уплатой лизинговых платежей, соответствует критерию сомнительного долга и правомерно включена ООО «Бурнефтегазсервис» в резерв по сомнительным долгам в целях налогообложения прибыли в 2005 и 2006 гг.

При таких обстоятельствах суд правомерно признал недействительным решение налогового органа в данной части.

*Постановление ФАС Волго-Вятского округа
от 3 декабря 2007 г.*

В постановлении ФАС Волго-Вятского округа от 3 декабря 2007 г. по делу № А28-3055/2007-77/21 решение налогового органа о доначислении налога на прибыль признано недействительным правомерно, так как срок оплаты по векселю не может рассматриваться как изменение условий договора и установление нового срока опла-

ты по договору и не исключает признание задолженности сомнительным долгом.

В ходе налоговой проверки было установлено, что ОАО «НМЗ» (далее – Общество) и ОАО «Ново-Вятка» 17 июня 2003 г. заключили договор, по которому Обществом выполнены работы и оказаны услуги; срок оплаты установлен до 15-го числа месяца, следующего за отчетным. В связи с неоплатой ОАО «Ново-Вятка» стоимости оказанных услуг по счету-фактуре от 31 мая 2004 г. № 826, Общество по состоянию на 1 октября 2004 г. и на 31 декабря 2004 г. сформировало резерв по сомнительным долгам в сумме 15 801 626 руб. 08 коп. С учетом имевшегося неиспользованного остатка резерва по сомнительным долгам за 2003 г. в сумме 2 475 036 руб. 77 коп. в составе внереализационных расходов по налогу на прибыль за 2004 г. учтена сумма разницы в размере 13 326 589 руб. 31 коп. и в составе внереализационных доходов – сумма скорректированного остатка резерва по сомнительным долгам в сумме 1 889 952 руб. 45 коп. Проверяющие посчитали, что ОАО «НМЗ» неправомерно включило в состав внереализационных расходов по налогу на прибыль сумму разницы резерва по сомнительным долгам предыдущего отчетного периода в размере 13 326 589 руб. 31 коп. и в состав внереализационных доходов сумму скорректированного остатка резерва по сомнительным долгам предыдущего отчетного периода в размере 1 889 952 руб. 45 коп. Данный вывод проверяющие сделали исходя из того, что Общество и ОАО «Ново-Вятка» являются взаимозависимыми лицами, ОАО «Ново-Вятка» имело достаточные средства для оплаты долга и частично погасило задолженность по состоянию на 31 декабря 2004 г. Кроме того, до наступления срока оплаты по счету-фактуре от 31 мая 2004 г. № 826, Обществом направлена в адрес ОАО «Ново-Вятка» претензия с требованием оплатить в том числе указанную задолженность. ОАО «Ново-Вятка» 10 июня 2004 г. выдало простой вексель на сумму 49 346 516 руб. 87 коп. с обязательством погашения векселя 10 января 2005 г. Проверяющие пришли к выводу о том, что данный вексель устанавливает новый срок погашения задолженности. Следовательно, у Общества не было оснований для признания задолженности сомнительной.

Рассмотрев материалы проверки, заместитель начальника налогового органа принял решение от 28 декабря 2006 г. № 18-38/13944 о привлечении Общества к налоговой ответственности по п. 1 ст. 122 НК РФ в виде взыскания штрафа в сумме 269 659 руб. 18 коп. В этом же решении Обществу доначислены налог на прибыль в сумме 1 348 295 руб. 94 коп. и пени по нему в сумме 317 103 руб. 16 коп.

Не согласившись с принятым решением налогового органа, Общество обжаловало его в Арбитражный суд.

Арбитражный суд Кировской области удовлетворил заявленное требование.

Второй арбитражный апелляционный суд согласился с выводами суда первой инстанции.

Рассмотрев кассационную жалобу налогового органа, Федеральный арбитражный суд Волго-Вятского округа не нашел оснований для ее удовлетворения.

В ст. 247 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – кодекс) установлено, что объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком. В целях главы 25 кодекса для российских организаций прибылью признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с данной главой.

Согласно п. 1 ст. 252 кодекса расходами признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты (а в случаях, предусмотренных ст. 265 кодекса, убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщиком.

Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме.

Под документально подтвержденными расходами понимаются затраты, подтвержденные документами, оформленными в соответствии с законодательством Российской Федерации. Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода.

В силу п. 2 ст. 252 кодекса расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности на-

логоплательщика подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы.

В п. 1 ст. 265 кодекса определено, что в состав внереализационных расходов, не связанных с производством и реализацией, включаются обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией. К таким расходам относятся, в частности, отчисления налогоплательщика на формирование резервов по сомнительным долгам, иные обоснованные расходы. Перечень внереализационных расходов не является исчерпывающим.

В соответствии с пп. 3 и 4 ст. 266 кодекса налогоплательщик вправе создавать резервы по сомнительным долгам в порядке, предусмотренном этой же статьей. Суммы отчислений в указанные резервы включаются в состав внереализационных расходов на последний день отчетного (налогового) периода.

Сумма резерва по сомнительным долгам, не полностью использованная налогоплательщиком в отчетном периоде на покрытие убытков по безнадежным долгам, может быть перенесена им на следующий отчетный (налоговый) период. При этом сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва должна быть скорректирована на сумму остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода. В случае если сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва меньше, чем сумма остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода, разница подлежит включению в состав внереализационных доходов налогоплательщика в текущем отчетном (налоговом) периоде. В случае если сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва больше, чем сумма остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода, разница подлежит включению во внереализационные расходы в текущем отчетном (налоговом) периоде. В случае если налогоплательщик принял решение о создании резерва по сомнительным долгам, списание долгов, признаваемых безнадежными в соответствии с настоящей статьей, осуществляется за счет суммы созданного резерва. В случае если сумма созданного резерва меньше суммы безнадежных долгов, подлежащих списанию, разница (убы-

ток) подлежит включению в состав внебюджетных расходов (п. 5 ст. 266 кодекса).

Суды первой и апелляционной инстанций установили и материалами дела подтверждается, что Обществом соблюдены требования ст. 266 кодекса при создании резерва по сомнительным долгам.

Довод налогового органа о том, что Общество и ОАО «Ново-Вятка» являются взаимозависимыми лицами, поэтому задолженность не может быть признана сомнительным долгом, судом кассационной инстанции не принимается, как не основанный на законе. Сам по себе факт взаимозависимости не свидетельствует об освобождении ОАО «Ново-Вятка» от обязанности оплатить фактически выполненные работы и оказанные услуги и не является основанием для исключения из состава расходов Общества отчислений в резерв по сомнительным долгам.

Суд апелляционной инстанции правомерно посчитал, что факт направления Обществом претензии ранее установленного срока оплаты не свидетельствует о противоправности его действий. На момент направления претензии услуги по счету-фактуре от 31 мая 2004 г. № 826 уже были оказаны, претензия как документ внутренней переписки свидетельствовала лишь о желании Общества получить причитающуюся плату. Доказательств обратного инспекция в суд не представила.

Довод налогового органа о том, что у ОАО «Ново-Вятка» имелись достаточные денежные средства для оплаты долга, суд кассационной инстанции считает не имеющим значения для существа спора. Формирование резерва по сомнительным долгам не зависит, как от наличия у контрагента возможности погасить задолженность, так и от причин, по которым эта возможность осталась нереализованной.

Довод Инспекции о том, что выданный ОАО «Ново-Вятка» 10 июня 2004 г. простой вексель, установил новый срок погашения задолженности – до 10 января 2005 г. является неосновательным. На основании ст. 143 и ч. 1 ст. 815 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) простой вексель является ценной бумагой, удостоверяющей ничем не обусловленное обязательство вексе-

ледателя выплатить при наступлении предусмотренного векселем срока определенную сумму денег держателю векселя. В соответствии с п. 1 ст. 450 ГК РФ и п. 1 ст. 452 ГК РФ изменение и расторжение договора возможны по соглашению сторон, которое совершается в той же форме, что и договор, если из закона, иных правовых актов, договора или обычаев делового оборота не вытекает иное. Суды правомерно посчитали, что ОАО «НМЗ» и ОАО «Ново-Вятка» не изменяли условий договора от 17 июня 2003 г. о сроке оплаты по договору за оказанные услуги путем выдачи (получения) простого векселя.

Таким образом, по мнению ФАС Волго-Вятского округа суды пришли к правильному выводу о том, что срок оплаты по векселю не может рассматриваться как изменение условий договора и установление нового срока оплаты по договору и, следовательно, не включает признание задолженности сомнительным долгом.

Судебные решения, в которых поддержана правовая позиция налоговых органов

Постановление ФАС Дальневосточного округа от 23 марта 2005 г.

В постановлении ФАС Дальневосточного округа от 23 марта 2005 г. по делу № Ф03-А73/05-2/154 требования инспекции ФНС к налогоплательщику были признаны обоснованными. ФАС установил, что налогоплательщик неверно истолковал нормы ст. 248, 249, 265 и 266 НК РФ, посчитав, что под сомнительным долгом понимается любая дебиторская задолженность, в том числе и с учетом налогов.

Инспекцией по налогам и сборам проведена выездная налоговая проверка предприятия «Водоканал» по вопросам правильности исчисления и уплаты налогов за период с 1 января 2001 г. по 31 декабря 2003 г., по результатам которой составлен акт от 25 июня 2004 г. В ходе проверки налоговым органом установлено, что предприятием в нарушение ст. 265 НК РФ завышены внереализационные расходы на излишне созданный резерв по сомнительным долгам в результате

включения суммы НДС, предъявленной покупателю. Руководствуясь п. 1 ст. 248 НК РФ, налоговый орган указал, что из суммы резерва по сомнительным долгам налогоплательщик обязан был исключить налог на добавленную стоимость. Указанные обстоятельства послужили основанием для вынесения налоговым органом решения от 14 июля 2004 г., которым налогоплательщику в том числе доначислены налог на прибыль за 2002 г., а также соответствующие пени и штраф по ст. 122 НК РФ.

«Муниципальное унитарное предприятие города Хабаровска обратилось в Арбитражный суд Хабаровского края с заявлением о признании незаконным решения Инспекции Министерства РФ по налогам и сборам по Центральному району г. Хабаровска в части доначисления налога на прибыль, начисления соответствующих пени и взыскания штрафа [...]

Решением суда от 28.09.2004 в удовлетворении заявленных требований отказано. При этом суд указал, что налогоплательщик неправомерно в нарушение подпункта 2 пункта 1 статьи 248 НК РФ при определении налогооблагаемой базы по налогу на прибыль снизил налогооблагаемую прибыль на расходы на формирование резервов по сомнительным долгам, включив в них суммы налога на добавленную стоимость, предъявленные покупателю.

Постановлением апелляционной инстанции от 02.11.2004 решение суда отменено, требования предприятия о признании недействительным решения налогового органа удовлетворены [...] Разрешая спор в порядке апелляционного производства, суд второй инстанции руководствовался иными нормами налогового законодательства, указав, что выводы суда первой инстанции основаны на неправильном применении норм материального права. Так, суд, ссылаясь на пункт 3 статьи 266 НК РФ, указал, что суммы отчислений при формировании резервов по сомнительным долгам включаются в состав внереализационных расходов на последний день отчетного периода исходя из всей суммы дебиторской задолженности с учетом налога на добавленную стоимость. Исходя из этого, суд апелляционной инстанции пришел к выводу о том, что налогоплательщиком не зани-

жена налогооблагаемая прибыль при исчислении налога на прибыль [...].

Не согласившись с выводами суда апелляционной инстанции, инспекция по налогам и сборам обратилась с кассационной жалобой, в которой просит постановление от 02.11.2004 отменить, оставив в силе решение суда первой инстанции от 28.09.2004.

Проверив законность состоявшегося постановления апелляционной инстанции, суд кассационной инстанции находит его подлежащим отмене исходя из нижеследующего.

Проверяя на соответствие действующему законодательству оспариваемое решение налогового органа, суд первой инстанции исходил из того, что сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10% от выручки (дохода) отчетного периода, при определении суммы которой из нее исключаются суммы налогов, предъявленные налогоплательщиком покупателю. Исходя из этого, суд установил, что при определении суммы резерва указанные налоги также не подлежат включению.

Отменяя судебный акт первой инстанции, апелляционная инстанция посчитала, что под сомнительным долгом понимается любая дебиторская задолженность, в том числе и с учетом налогов. Данный вывод суда нельзя признать соответствующим нормам налогового законодательства.

В соответствии со статьей 266 Налогового кодекса РФ сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. 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. При этом сумма создаваемого резерва по сомнительным долгам не может превышать 10 процентов от выручки отчетного (налогового) периода, определяемой в соответствии со статьей 249 НК РФ.

В аналогичном, то есть в установленном статьей 249 Кодекса порядке, согласно пункту 1 статьи 248 НК РФ, определяются и доходы от реализации. Согласно пункту 1 статьи 248 Кодекса в целях налогообложения доходом от реализации признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав. При этом при определении доходов из них исключаются суммы налогов, предъявленные в соответствии с Кодексом налогоплательщиком покупателю (приобретателю) товаров (работ, услуг, имущественных прав).

Таким образом, исходя из требования тождественности суммы доходов от реализации, определяемой для исчисления налога на прибыль, и суммы выручки, определяемой для использования в расчетах в целях исчисления налога на прибыль, показатель выручки также должен быть определен без учета сумм налогов, предъявленных налогоплательщиком покупателю.

Учитывая вышеизложенное, все поступления, связанные с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной формах, определяющие выручку от реализации, должны оцениваться с исключением из них сумм налогов, предъявленных в соответствии с Кодексом налогоплательщиком покупателю (приобретателю)».

*Постановление ФАС Поволжского округа
от 4 апреля 2006 г.*

В постановлении ФАС Поволжского округа от 4 апреля 2006 г. по делу № А65-19778/05-СА2-41 требования налогоплательщика отклонены. «Арбитражный суд указал на ничтожность сделки, на основании которой образовалась дебиторская задолженность... Суд также сделал вывод о недоказанности факта наличия убытков».

Налоговым органом была проведена камеральная налоговая проверка представленной заявителем налоговой декларации по налогу на прибыль за 2004 г. По результатам налоговой проверки составлен акт от 20 июня 2005 г., которым установлен факт неправомерного завышения сумм убытка при создании резерва по сомнительным

долгам и включения во внереализационные расходы и убытки сумм, не покрытых за счет резерва. На основании данного акта и материалов проверки налоговым органом принято решение от 6 июля 2005 г. об отказе в привлечении налогоплательщика к налоговой ответственности. Этим же решением признано, что не взысканная решением суда дебиторская задолженность общества не может быть учтена в уменьшении налоговой базы по налогу на прибыль, поскольку не подпадает под определение безнадежной задолженности, данное в ст. 266 кодекса. Операции заявителя по списанию дебиторской задолженности признаны неправомерными.

«Открытое акционерное общество обратилось в Арбитражный суд с заявлением к Межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы о признании незаконным решения налогового органа от 06.07.2005 в части непризнания правомерным списания дебиторской задолженности и учета данной суммы в уменьшении налоговой базы по налогу на прибыль [...]».

Решением суда первой инстанции от 14.09.2005 в удовлетворении требований заявителя отказано. Постановлением апелляционной инстанции от 28.11.2005 решение суда оставлено без изменения [...].

Отказывая в удовлетворении требований Общества, арбитражный суд указал на ничтожность сделки, на основании которой образовалась дебиторская задолженность, <установленную> вступившим в законную силу судебным актом. Суд также сделал вывод о недоказанности факта наличия убытков [...].

В кассационной жалобе Общество, ссылаясь на неправильное применение судом ст. ст. 265, 266 Налогового кодекса Российской Федерации, просит отменить принятые по делу судебные акты. Заявитель жалобы считает, что судом сделан неправильный вывод о недоказанности факта наличия убытков.

Федеральный арбитражный суд Поволжского округа не нашел правовых оснований для отмены принятых по делу судебных актов.

В соответствии со ст. 247 Кодекса объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком. Для российских организаций прибылью являются полученные доходы, уменьшенные на величину произведен-

ных расходов. Расходы, в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности налогоплательщика, подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы. Согласно пп. 2 п. 2 ст. 265 Кодекса к внереализационным расходам приравниваются убытки, полученные налогоплательщиком в отчетном (налоговом) периоде, в частности суммы безнадежных долгов. Безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения на основании акта государственного органа или ликвидации организации (п. 2 ст. 266 Кодекса).

Как свидетельствуют материалы дела и подтверждено представителем Общества в заседании суда кассационной инстанции, настоящий спор возник именно по вопросу правомерности включения в состав внереализационных расходов суммы 18264000 руб., числящейся у налогоплательщика как безнадежная дебиторская задолженность Государственного предприятия.

По утверждению Общества, в соответствии с соглашением от 10.11.97 ОАО предоставило Государственному предприятию кредит в сумме 18264000 руб. Согласно п. 1.2 данного договора, кредитные ресурсы были предоставлены со сроком погашения 25.05.98. Поскольку в срок, указанный в договоре, кредит не возвращен, в соответствии со ст. 265 Кодекса данная сумма долга признается безнадежной.

Как усматривается из материалов дела, между другим Открытым акционерным обществом и Государственным предприятием-должником с согласия ОАО-истца подписан договор от 10.11.97, согласно которому Государственное предприятие обязуется погасить выделенные ОАО кредитные ресурсы в сумме 18264000 руб. по кредитному договору от 06.02.97 в счет погашения своего долга перед заемщиком.

Суд отказал в удовлетворении заявления ОАО о включении его требований в сумму 18264000 руб. основного долга в реестр требо-

ваний кредиторов Государственного предприятия. При этом суд указал на ничтожность, в силу ст. ст. 168, 167 Гражданского кодекса Российской Федерации, договора от 10.11.97, поскольку ОАО не являясь кредитором по договору, согласие кредитора – банка, не бывшего из обязательства при заключении договора, – не получило».

*Постановление ФАС Центрального округа
от 2 октября 2006 г.*

ФАС Центрального округа в постановлении от 2 октября 2006 г. по делу № А35-10180/04-С23 требования ОАО не поддержал. ФАС установил, что налогоплательщик неправомерно включил в состав внереализационных расходов при исчислении налога безнадежный долг, поскольку срок исковой давности для взыскания задолженности не истек, все необходимые меры по взысканию задолженности налогоплательщиком не были приняты.

«Открытое акционерное общество обратилось в суд с заявлением о признании частично недействительным Решения Межрайонной инспекции ФНС РФ от 05.10.2004 [...].

Решением Арбитражного суда от 03.04.2006 заявление удовлетворено частично - оспариваемый ненормативный правовой акт признан недействительным в части начисления ряда налогов в общем размере 1299227 руб. и применения налоговых санкций в общем размере 8498 руб.; налоговый орган обязан произвести возврат излишне уплаченных сумм налогов и пеней. В части признания решения недействительным в части начисления налога на прибыль в размере 6922684 руб., пени по нему в размере 323834 руб. и применения налоговых санкций в размере 38267 руб. в удовлетворении заявления отказано [...].

Общество в кассационной жалобе просит об отмене решения суда в части отказа в удовлетворении заявления в связи с неправильным применением норм материального права [...].

Основанием начисления налога на прибыль, пени и применения налоговых санкций по п. 1 ст. 122 НК РФ послужило необоснованное, по мнению налогового органа, включение в состав внереализа-

ционных расходов при исчислении налога за 2002 год безнадежного долга перед Обществом, поскольку срок исковой давности для взыскания задолженности не истек, все необходимые меры по взысканию задолженности Обществом не были приняты. Данное обстоятельство, по мнению налогового органа, привело к нарушению положений п. 1 ст. 252 и пп. 2 п. 2 ст. 265 НК РФ [...].

Отказывая в удовлетворении заявления Общества в данной части, суд первой инстанции обоснованно исходил из следующего. В соответствии с пп. 2 п. 2 ст. 265 НК РФ к внереализационным расходам приравниваются убытки, полученные налогоплательщиком в отчетном (налоговом) периоде, в частности, суммы безнадежных долгов, а в случае, если налогоплательщик принял решение о создании резерва по сомнительным долгам, суммы безнадежных долгов, не покрытые за счет средств резерва. В соответствии с п. 1 ст. 266 НК РФ сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. В силу п. 2 ст. 266 НК РФ безнадежными долгами (долгами, не реальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации.

Давая оценку обстоятельствам возникновения задолженности ЗАО перед Обществом, суд пришел к правильному выводу о том, что срок исковой давности для взыскания данной задолженности не истек, что соответствует положениям ст. 181 ГК РФ (в редакции, действовавшей на момент принятия оспариваемого Обществом решения налогового органа)».

При таких обстоятельствах оснований для удовлетворения жалобы ФАС не усмотрел.

*Постановление ФАС Западно-Сибирского округа
от 4 октября 2006 г.*

ФАС Западно-Сибирского округа в постановлении от 4 октября 2006 г. № Ф04-6365/2006(26869-А70-26) по делу № А70-2192/14-2006 отказал налогоплательщику в удовлетворении кассационной жалобы. ФАС установил, что налогоплательщик неправильно применил нормы ст. 196 ГК РФ и ст. 265 и 266 НК РФ, включив в состав безнадежной задолженности, срок исковой давности по которой не истек.

Налоговым органом проведена камеральная налоговая проверка представленной ОАО налоговой декларации по налогу на прибыль за 2004 г. По результатам проверки налоговым органом вынесено решение от 28 октября 2005 г. о привлечении общества к налоговой ответственности по п. 1 ст. 122 НК РФ за неполную уплату налога на прибыль за 2004 г. Основанием для принятия указанного решения послужило, по мнению налогового органа, занижение обществом налоговой базы в результате неправомерного использования резерва сомнительных долгов по состоянию на 1 января 2004 г. для списания задолженности ООО.

«Открытое акционерное общество обратилось в Арбитражный суд с заявлением к инспекции Федеральной налоговой службы о признании недействительными: решения от 28.10.2005 о привлечении к налоговой ответственности по пункту 1 статьи 122 Налогового кодекса Российской Федерации за неполную уплату налога на прибыль за 2004 год в виде штрафа; требования об уплате налога на прибыль; решения о взыскании налогов за счет денежных средств налогоплательщика [...].

Решением от 24.04.2006 Арбитражного суда Тюменской области, оставленным без изменения постановлением от 29.06.2006 апелляционной инстанции, в удовлетворении заявленных требований отказано. Судебные инстанции мотивировали данный вывод тем, что, поскольку не истек срок давности и возможно заявление обществом других исков по другим основаниям, заявитель необоснованно использовал резерв сомнительных долгов, который образован по со-

стоянию на 01.01.2004, на списание задолженности ООО по решению суда от 21.04.2004.

В кассационной жалобе ОАО ссылаясь на нарушение судом норм материального права, просит судебные акты отменить, дело направить на новое рассмотрение в суд первой инстанции [...].

Суд кассационной инстанции не находит оснований для удовлетворения кассационной жалобы. В обоснование своей правовой позиции ФАС приводит следующие аргументы [...].

В силу подпункта 7 пункта 1 статьи 265 Налогового кодекса Российской Федерации в состав внереализационных расходов, не связанных с производством и реализацией, включаются обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией, к которым относятся, в частности, расходы налогоплательщика, применяющего метод начисления, на формирование резервов по сомнительным долгам.

В соответствии с главой 25 Налогового кодекса Российской Федерации к внереализационным расходам приравниваются убытки, полученные налогоплательщиком в отчетном (налоговом) периоде, в частности суммы безнадежных долгов, а в случае, если налогоплательщик принял решение о создании резерва по сомнительным долгам, суммы безнадежных долгов, не покрытые за счет средств резерва (подпункт 2 пункта 2 статьи 265 Налогового кодекса Российской Федерации).

Пунктом 1 статьи 266 Налогового кодекса Российской Федерации определено, что сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией.

Согласно пункту 2 статьи 266 Налогового кодекса Российской Федерации безнадежными долгами (долгами, нереальными ко взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на

основании акта государственного органа или ликвидации организации.

На основании статьи 196 Гражданского кодекса Российской Федерации общий срок исковой давности составляет три года. Суд кассационной инстанции считает правомерным вывод судебных инстанций о том, что срок исковой давности взыскания спорной суммы задолженности на момент списания ее как безнадежной не истек, так как из решения от 21.04.2004 не вытекает, что долг ООО является безнадежным».

2.4. Финансовый лизинг

2.4.1. Налогообложение финансового лизинга в России

Российское налоговое законодательство предоставляет заметные 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. 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 в сравнении с договором аренды с теми же суммами платежей между контрагентами. Термин «финансовый лизинг» в законах развитых стран обычно не употребляется, 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, т.е. он по сути означает продажу в рассрочку, но с сохранением права собственности на актив за финансирующей стороной, что в случае нарушения условий контракта или банкротства пользователя имущества 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»¹²⁹. 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

¹²⁹ 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.

этом постановлении содержатся некоторые преимущества для финансового лизинга.

Дальнейшее развитие предоставления льгот финансовому лизингу получило с принятием Закона «О финансовой аренде (лизинге)¹³⁰» от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ. 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»¹³¹. Последнее условие (право выкупа) отличает лизинг в российском понимании от обычной аренды. Однако в данном Законе есть противоречие, заключающееся в том, что в нем же определена разновидность лизинга, при которой право выкупа имущества отсутствует¹³². В Законе лизинг подразделяется на финансовый, возвратный и оперативный. Финансовый лизинг предполагает приобретение лизингодателем имущества у определенного продавца¹³³ и передает его на условиях, определенных договором, во временное владение и пользование. «Срок, на который предмет лизинга передается лизингополучателю, соизмерим по продолжительности со сроком полной амортизации предмета лизинга

¹³⁰ Название закона в редакции закона «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О лизинге» от 29 января 2002 г. № 10-ФЗ.

¹³¹ См. ст. 2 Закона «О финансовой аренде (лизинге)» от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ.

¹³² Речь идет об оперативном лизинге, определенном в ст. 7 Закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ.

¹³³ 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 связывающим – в этом случае наиболее вероятно, что подходящий поставщик будет найден до заключения сделки.

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 часто особенно 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). Примеры такого рода приводятся ниже. Впрочем, как показано там же, если финансовое положение прогнозируемо, то прямой лизинг с точки зрения получения выгод ничем не хуже.

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»¹³⁴.

Льготы финансовому лизингу были определены ст. 31 «Право участников договора лизинга применять механизм ускоренной амортизации предмета лизинга» Закона о лизинге¹³⁵:

«1. Стороны договора лизинга имеют право по взаимному соглашению применять ускоренную амортизацию предмета лизинга.

¹³⁴ Эта формулировка противоречит данному в ст. 2 определению лизинга: ст. 2 предполагает право выкупа имущества лизингополучателем, поэтому неясно, распространяется ли льгота, установленная ст. 31, также и на оперативный лизинг, или она относится только к финансовому и к его разновидности – возвратному лизингу.

¹³⁵ См. Закон о финансовой аренде (лизинге) от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ.

2. Амортизационные отчисления производит балансодержатель предмета лизинга.

3. При применении ускоренной амортизации используется равномерный (линейный) метод ее начисления, при котором утвержденная в установленном порядке норма амортизационных отчислений увеличивается на коэффициент ускорения в размере не выше 3».

Как уже отмечалось выше, при обсуждении определений из ст. 2 и 7 этого Закона неясно, распространяется ли эта льгота на оперативный лизинг или она применима только к финансовому (и соответственно к возвратному). Налоговый кодекс, принятый в 2001 г., ограничивает действие права применять коэффициент 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 того же Закона «Учет предмета лизинга» определяет, что «предмет лизинга, переданный лизингополучателю 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 сохранены действовавшие до этого налоговые преимущества финансовому лизингу с тем отличием, что амортизация в отношении лизинговых активов может начисляться нелинейным методом, и это еще больше усиливает возможности налогового планирования при лизинге¹³⁶.

¹³⁶ Этот вопрос обсуждается далее – в частности, в примерах 1 и 2, иллюстрирующих способ получения дополнительной налоговой экономии при определенных обстоятельствах.

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 и 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 лизингополучателем 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 перемещаются 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. Но 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.

Стороны лизингового договора в зависимости от налогового законодательства стран, резидентами которых они являются, могут иметь также выгоды налогового характера.

В связи с этим целесообразно подчеркнуть, что с точки зрения экономических последствий договор финансового лизинга эквивалентен продаже актива в кредит. Однако при этом лизингодатель юридически остается собственником актива, т.е. если законом не предусмотрена иная квалификация таких сделок, юридически сделка имеет характер аренды.

В связи с этим в мировой практике порядок налогообложения финансового лизинга может принимать следующие формы:

лизинговая сделка рассматривается как аренда (оперативный лизинг);

налоговые последствия лизинговой сделки определяются судом в зависимости от того, к какому виду договора – к продаже в кредит или оперативному лизингу – конкретная сделка ближе по экономическим последствиям;

договор финансового лизинга трактуется как продажа в кредит.

В первом случае, когда финансовый лизинг для налоговых целей трактуется как оперативный, т.е. амортизация и, возможно, другие связанные с собственностью на актив вычеты принимаются у лизингодателя, у участников договора возникают возможности налогового планирования, т.е. лизингополучатель может передавать по каким-либо причинам не используемые налоговые преимущества (в том числе и льготы, если они есть) лизингодателю. Например, если предприниматель намеревается инвестировать в создание нового для него производства, т.е. фактически создает целый завод, то можно с большой вероятностью ожидать, что первое время он не будет иметь прибыли. Таким образом, разрешенный вычет амортизации, а также процентных платежей, если он финансирует свои инвестиции из заемных средств, не может быть использован для уменьшения налоговых обязательств по налогу на прибыль, по крайней мере, немедленно. По прошествии ряда лет эти выгоды обесцениваются. При заключении сделки финансового лизинга взамен кредитования под залог возникает дополнительное преимущество участников – снижение их суммарных налоговых обязательств¹³⁷. В других случаях лизингополучатель может иметь налоговые льготы или быть освобожденным от уплаты налога на прибыль вообще, у него могут быть налоговые каникулы и т.д. Во всех этих случаях лизинговый договор позволяет эффективно передать налоговые преимущества от лизингополучателя лизингодателю¹³⁸. При этом экономические выгоды и обязательства относятся к лизингополучателю. Это обстоятельство может дополнительно снизить издержки предоставления средств для финансирования.

Однако во всех этих случаях возникает снижение налоговых доходов бюджета по сравнению с ситуацией, когда осуществляется продажа в кредит или кредитование под залог имущества.

В связи с этим в ряде стран принят подход к лизингу с точки зрения соответствия налогового учета коммерческому. То есть если сделка по экономической сути является продажей в кредит, то она так и должна трактоваться с точки зрения налогообложения. В неко-

¹³⁷ См., например: Tax Law Design and Drafting / Thuronyi V. (ed.) IMF, 1996.

¹³⁸ Ниже приводятся примеры такого рода.

торых странах окончательное решение такого рода принимает суд, исходя из экономических последствий сделки, а не из ее юридической формы.

В других странах (например, в Канаде, Уганде, Лесото¹³⁹) в налоговом законодательстве явным образом описаны характеристики сделки, которая рассматривается как продажа в кредит, при этом лизингополучатель для налоговых целей рассматривается как владелец актива, а лизингодатель – как финансирующая сторона. В этом случае возникают проблемы с определением цены актива, основной суммы предоставленного займа и величины уплачиваемых процентов. Они определяются расчетным путем.

Здесь нелишне отметить, что при международном лизинге возможно использование двойного налогового преимущества в тех случаях, когда лизингополучатель относится к юрисдикции с трактовкой финансового лизинга как продажи, а лизингодатель находится в стране, где для целей налогообложения принят подход к финансовому лизингу как к оперативному¹⁴⁰.

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, и без того предполагает списание значительной части стоимости актива в первые годы.

¹³⁹ Там же.

¹⁴⁰ Там же.

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 года¹⁴¹. 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 неиспользованными¹⁴². Такая асимметрия налогообложения доходов приводит к увеличению предельной эффективной налоговой ставки и тем самым дестимулирует инвестиции, связанные с повышенными рисками или у предприятий с невысокой доходностью. Применение финансового лизинга (с учетом актива у лизингодателя) позволяет не только снизить предельную

¹⁴¹ 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».

¹⁴² 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 принимается к зачету не 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.

эффективную налоговую ставку, но и получить дополнительные выгоды (сторонам сделки). Однако в этом случае лизинг получает преимущества по сравнению с другими видами финансирования инвестиций. Льготы 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.

Что касается возможности выбора участниками договора стороны, которая учитывает лизинговое имущество, то это положение также приводит к выгодам сторон в 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. 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 лизинго-

вого имущества¹⁴³, 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.

2.4.2. Обзор международной практики налогообложения финансового лизинга¹⁴⁴

США

Правила определения того, признается ли операция арендой (лизингом)¹⁴⁵ для целей налогообложения, сложились на основе ряда судебных решений и постановлений Налоговой службы¹⁴⁶. Для целей налогообложения арендой (лизингом) признается операция, известная как оперативная аренда для финансовых целей, в то время как операция, известная для финансовых целей как капитальная аренда, признается продажей в рассрочку (financed sale).

Чтобы операция признавалась арендой (лизингом), должны быть соблюдены следующие условия:

1. Арендодателем должно быть сделано минимальное безоговорочное вложение «с риском» в имущество, а именно вложение в размере не менее 20% его стоимости, и на протяжении всего срока аренды вложение арендодателя в имущество должно оставаться не менее 20% его стоимости.
2. У арендатора не должно быть возможности покупки имущества по цене ниже рыночной.

¹⁴³ 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.

¹⁴⁴ Данный раздел написан в соавторстве с С. Шаталовым.

¹⁴⁵ В английском языке слова *leasing* и *lease* означают аренду. В русском языке слово «лизинг» применяется чаще всего как синоним словосочетания «финансовый лизинг» или «финансовая аренда» (*finance lease*).

¹⁴⁶ Internal Revenue Service – Налоговая служба США.

3. Арендатор не может предоставлять арендодателю какой-либо заем для приобретения имущества или предоставлять гарантии по каким-либо долговым обязательствам, возникшим в связи с приобретением имущества арендодателем.
4. Наличие у арендодателя цели получения прибыли от участия в операции, а не только ухода от налогообложения.

Другие признаки, которые Служба внутренних доходов учитывала раньше для определения, квалифицируется ли операция как продажа в рассрочку (т.е. капитальная аренда для финансовых целей), а не как лизинг (т.е. оперативная аренда для финансовых целей), включают следующее:

1. Арендатор приобретает долю в имуществе (пакет акций) арендодателя.

2. Арендатор приобретает титул на имущество по окончании аренды.

3. Общая сумма платежей арендатора должна быть выплачена в течение относительно короткого промежутка времени, и эта сумма существенно превышает сумму, требуемую для покупки данного имущества.

4. Арендные платежи существенно превосходят справедливую плату за аренду данного имущества, что свидетельствует о том, что финансирование операции завершается до истечения срока службы актива.

5. Вложение с риском в имущество арендодателем сделано незначительное либо не сделано вовсе.

Если операция признается лизингом (арендой), арендатор вправе уменьшать налоговую базу на суммы платежей за аренду имущества, используемого для предпринимательской деятельности, а также на суммы всех платежей, которые при лизинге арендатор должен уплачивать от имени арендодателя (например, имущественных налогов и процентов).

Если операция признается продажей в рассрочку, арендатор производит капитализацию актива и амортизирует его в течение срока службы согласно правилам MACRS (см. ниже), а не правилам, установленным для лизинга (аренды). Каждый арендный платеж квали-

фицируется как доля (part interest) и частичная оплата по арендному обязательству так же, как и при финансовом учете¹⁴⁷.

Как разъясняет Налоговая служба, арендодатель, по общему правилу, вправе производить вычеты амортизации из налоговой базы, если арендатор принимает на себя обязательство охранять, восстанавливать, обновлять и поддерживать в исправности имущество. Арендодатель не имеет права производить вычеты амортизации из налоговой базы, если арендатор обязан поддерживать в должном состоянии имущество и возратить то же самое имущество или его стоимость по истечении срока аренды в столь же хорошем состоянии, как и на момент сдачи в аренду.

Арендатор вправе производить вычеты амортизации из налоговой базы только тогда, когда принимает на себя следующие права и обязанности собственника:

правовой титул на имущество;

обязанность нести предусмотренные законом для собственника расходы, связанные с имуществом;

обязанность нести расходы по поддержанию и эксплуатации;

риск убытков в случае гибели имущества, признания его непригодным или уменьшения его ценности в результате морального износа или амортизации¹⁴⁸.

Существующая в США модифицированная система ускоренной амортизации (Modified Accelerated Cost Recovery System (MACRS)) может применяться к большинству категорий имущества, используемого в предпринимательской деятельности, если ввод в эксплуатацию состоялся после 1986 г. Указанная система подразделяется на две системы амортизации: общую систему амортизации (General Depreciation System – GDS) и альтернативную систему амортизации (Alternative Depreciation System – ADS)¹⁴⁹.

Суммы лизинговых платежей обычно могут полностью вычитаться из базы налогообложения на протяжении срока лизинга

¹⁴⁷ Tax Accounting for Leasing.

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

¹⁴⁸ <http://www.irs.gov/publications/p225/ch07.html>

¹⁴⁹ <http://www.irs.gov/publications/p225/ch07.html#d0e7604>

(аренды), и возмещение стоимости происходит во много раз быстрее, чем при покупке имущества. Издержки на амортизацию купленного оборудования подпадают под режим минимального альтернативного налога (Alternative Minimum Tax – АМТ), а получение оборудования по лизингу вместо получения в собственность может помочь компании избежать расходов, которые влечет применение этого режима. Также лизинг может оказаться выгодным благодаря возможности внебалансового учета¹⁵⁰.

Большинство корпораций вправе вычитать из налоговой базы суммы убытков, возникших при осуществлении лизинговой деятельности, в соответствии с правилами об убытках при осуществлении пассивной деятельности (passive activity losses)¹⁵¹.

Бельгия

Нормативная база. В основе нормативно-правового регулирования финансового лизинга лежат несколько не вполне сочетающихся друг с другом актов, касающихся различных его аспектов.

До сих пор действующим Королевским постановлением № 55 от 10 ноября 1967 г. лизингу было дано название «аренда-финансирование (location-financement)», были определены критерии отнесения операций к лизингу, а также предусмотрено требование получения для осуществления лизинговой деятельности одобрения Министерства экономики.

В отношении указанного постановления нужно обратить внимание на следующее:

– оно распространяется лишь на лизинг движимого имущества;

оно исключает возможность заключения лизинговых сделок с частными лицами, поскольку лизинговое имущество должно использоваться исключительно для осуществления профессиональной деятельности. Это требование создает проблему с имуществом смешанного использования, в частности автомобилями. На практике лизинг

¹⁵⁰ <http://www.microslease.com/whylease1.htm>

¹⁵¹ Подробнее об этом см. разъяснения Налоговой службы США на <http://www.irs.gov/instructions/i1040se/ar01.html>

автомобилей, используемых как для профессиональных, так и для личных нужд, был допущен;

- оно дает лизингу очень ограничительное определение, сводящее лизинг к финансовому лизингу с полной выплатой. Операции, не соответствующие установленным критериям, должны квалифицироваться как аренда и регулироваться Гражданским кодексом;
- организации, занимающиеся лишь оперативной арендой (*location opérationnelle*), не подпадают под действие этого Постановления, и вышеуказанное одобрение им не требуется. Правительственное постановление от 23 февраля 1968 г. определило условия, которым должны соответствовать организации, желающие заниматься лизингом, чтобы получить одобрение Министерства экономики.

Королевское постановление от 30 декабря 1991 г. ввело новые правила в отношении бухгалтерского и налогового режима операций возвратного лизинга (*sale and lease back*). Данное постановление имело целью положить конец весьма выигрышным с точки зрения налогообложения операциям, которые во множестве осуществлялись в прежние годы. Возвратный лизинг позволял, продав уже амортизированное имущество и получив его в пользование, с одной стороны, создавать не подлежащий налогообложению прирост стоимости и, с другой стороны, заново амортизировать это имущество, уменьшая налоговую базу.

Королевское постановление № 30 от 29 декабря 1992 г., вступившее в силу 1 января 1993 г., устанавливает критерии, которым должны соответствовать операции лизинга недвижимого имущества, чтобы на них распространялось действие § 3 ст. 44 Кодекса о НДС. Хотя данное постановление касается лишь режима НДС, оно имеет огромное значение для лизинга недвижимости, и большинство договоров соответствуют положениям этого постановления.

Королевское постановление от 3 декабря 1993 г., вступившее в силу 1 января 1994 г., относится к ежегодной отчетности, которую должны представлять организации. Оно касается и операций лизин-

га как движимого, так и недвижимого имущества и вводит новый подход к бухгалтерскому учету лизинга движимого имущества¹⁵².

Бухгалтерский учет. Когда в Бельгии начала осуществляться лизинговая деятельность, операции не отражались в годовой отчетности лизингополучателя. Он учитывал операции аренды-финансирования (лизинга) как обычную аренду, а периодические выплаты – как расходы. Таким образом, ежегодная отчетность организации не отражала обязательств, возникших на основании именно аренды-финансирования, и, следовательно, не позволяла с достаточной точностью судить о финансовом положении организации.

Правила бухгалтерского учета аренды-финансирования были изменены Королевским постановлением от 8 октября 1976 г., ст. 26 которого предусматривает, что квалификация таких операций для целей бухгалтерского учета основывается на принципе экономической собственности имущества (а не на юридическом праве собственности). Таким образом лизингополучатель получил возможность амортизировать имущество, несмотря на отсутствие права собственности на него. Это означает, что лизингополучатель должен отражать имущество как свой актив и заносить в пассив свои обязательства в части возмещения лизингодателю суммы основного капитала, предусмотренной договором. Каждый арендный (лизинговый) платеж учитывается следующим образом: капитальная часть вычитается из суммы задолженности, а остальная часть (процентная составляющая) относится на финансовые затраты. При подведении итогов каждого финансового года лизингополучатель начисляет амортизацию имущества (фактически – права пользования), беря за основу срок налоговой амортизации (который может не совпадать со сроком действия договора).

Лизингодатель отражает общую сумму выплат капитального возмещения, предусмотренных договором, как долгосрочное долговое требование. Каждый арендный (лизинговый) платеж делится на капитальную и процентную составляющие. Капитальная состав-

¹⁵² http://www.inglease.be/lea_2_0_cad_f.htm

ляющая вычитается из суммы долговых требований, а проценты отражаются как прибыль.

Если договор не соответствует определению лизинга, он не отражается на балансе лизингополучателя. Он может вычитать арендные платежи из своей налоговой базы. У лизингодателя операция отражается в статье «Другие материальные активы» (Ш.Ф. Autres immobilisations), и применяется амортизация (амортизация на основе срока действия договора по общему правилу допускается). Арендные платежи отражаются у лизингодателя как прибыль.

Определение «аренды-финансирования и сходных прав» дается в Королевском постановлении от 8 октября 1976 г. Оно было изменено Королевским постановлением от 3 декабря 1993 г. и должно применяться в новой редакции в отношении всех сделок, заключенных после 1 января 1994 г.

Это новое определение имеет целью гармонизацию правил бухгалтерского учета с принципами метода финансирования. Одним из результатов явилась обязанность арендатора отражать на своем балансе операции с полной выплатой (full pay out) без опциона на покупку (известные также как *renting*). Операции оперативного лизинга (движимого имущества) с опционом на покупку от 16% и более (которые с тех пор начали практиковаться гораздо более активно) более не должны были отражаться на балансе арендатора¹⁵³.

Режим налогообложения прибыли основывается на правилах бухгалтерского учета согласно Закону о налоге на прибыль (ст. 2, § 7 и 61).

Когда операция учитывается у арендатора, он рассматривается как собственник имущества для целей налогообложения. Это имущество или, точнее, право его использования должно амортизироваться в соответствии с действующими в организации правилами и независимо от срока договора лизинга. Эти суммы начисленной амортизации уменьшают налоговую базу. Для автомобилей, однако, вычитаемая величина ограничена 75%. Лизингополучатель (арендатор) может по своему выбору применять как линейную амортиза-

¹⁵³ http://www.inglease.be/lea_3_com_f.htm

цию, так и амортизацию по методу убывающего остатка (за исключением автомобилей). Процентная составляющая каждого арендного платежа также вычитается из налоговой базы арендатора. Она определяется на основе амортизационной таблицы, предоставляемой арендодателем. Проценты, полученные арендодателем, представляют собой налогооблагаемый доход, из суммы которого можно вычитать все обычно разрешаемые к вычету расходы.

Когда операция учитывается у арендодателя, арендатор отражает арендные платежи как вычитаемые расходы (накладные расходы). Для автомобилей установлена предельная вычитаемая сумма в 75%. Арендодатель же отражает имущество у себя и амортизирует его в соответствии со своими собственными правилами учета. Амортизация по методу убывающего остатка не разрешается. Арендные платежи, полученные арендодателем, представляют собой его налогооблагаемый доход, из суммы которого можно вычитать все обычно разрешаемые к вычету расходы¹⁵⁴.

Франция

В законодательстве финансовый лизинг, называемый «кредит-аренда (crédit-bail)», определяется как операция, включающая аренду средств производства или оборудования, покупаемых для передачи в аренду компаниями, которые остаются их собственниками, и при такой операции, как бы она ни квалифицировалась, лизингополучателю предоставляется опцион на покупку всего или части арендуемого имущества при уплате заранее установленной покупной цены, учитывающей, по крайней мере частично, арендные платежи.

В договор кредит-аренды обычно включаются положения, освобождающие лизингодателя от ответственности за недостатки имущества. Лизингополучатель может предъявлять претензии непосредственно производителю или поставщику этого имущества. Верховный суд постановил, что прекращение договора купли-продажи между поставщиком и лизингодателем при наличии недостатков передаваемого в лизинг имущества влечет прекращение кредит-аренды;

¹⁵⁴ http://www.inglease.be/lea_4_fis_f.htm, http://www.inglease.be/lea_4_fis_e.htm

финансовые последствия такого прекращения подлежат урегулированию в договоре между лизингодателем и лизингополучателем.

Кредит-аренду необходимо отличать от возвратного лизинга и обычной аренды. Возвратный лизинг (*cession-bail*) – разновидность финансового лизинга, при которой лизингополучатель продает имущество лизингодателю и получает от последнего это имущество в аренду¹⁵⁵.

Обычная аренда (*location simple*) не предусматривает опциона на покупку. В этом случае поддержание имущества в исправном состоянии относится к обязанностям арендодателя.

Лизинговая компания, передающая имущество в лизинг с опционом на покупку (кредит-аренда), подпадает под Закон о банковской деятельности (24 января 1984 г.) и должна быть зарегистрирована в качестве кредитного учреждения. Если компания занимается только арендными операциями без опциона на покупку, она не квалифицируется как кредитное учреждение и на нее не распространяются соответствующие правила. Для получения статуса кредитного учреждения необходимо одобрение регулирующего ведомства – Комитета кредитных учреждений.

Согласно французскому Налоговому кодексу только лизингодатель вправе амортизировать переданное в лизинг имущество, в то время как лизингополучатель вправе вычитать из налоговой базы суммы лизинговых платежей. То есть право на амортизацию получает юридический, а не экономический собственник. У лизингополучателя право на амортизацию возникает после покупки имущества, на основе цены опциона на покупку. Что касается прироста капитала лизинговых компаний, то он квалифицируется как доход и облагается по обычной ставке.

НДС взимается со всех сумм арендной платы и цены опциона, если реализуется опцион на покупку. Ставка составляет по общему правилу 18,6%¹⁵⁶.

¹⁵⁵ То есть лизингополучатель, как и по российскому законодательству, является одновременно продавцом передаваемого в лизинг имущества.

¹⁵⁶ <http://www.unece.org/indust/sme/proba.htm>

Италия

Различаются оперативная аренда (*locazione operativa*) и финансовая аренда (*locazione finanziaria*). При оперативной аренде арендодатель передает свое имущество в возмездное пользование арендатору. Арендодатель, естественно, остается собственником имущества и содержит его в исправном состоянии за счет арендатора. Как правило, договор действует в течение года и может быть возобновлен, но у арендатора нет опциона на покупку.

Что же касается финансовой аренды, ее законодательное определение содержится в ст. 17 Закона № 183/1976. Операции финансовой аренды – операции по передаче в аренду движимого и недвижимого имущества, купленного или созданного по выбору и в соответствии с требованиями арендатора, который принимает на себя все связанные с имуществом риски. Арендатору предоставляется возможность по окончании срока аренды стать собственником имущества после уплаты заранее установленной цены.

Как правило, в договор включаются положения, освобождающие арендодателя от ответственности за недостатки имущества. Такие положения не подлежат применению лишь тогда, когда арендодатель знал об этих недостатках и сознательно скрыл их от арендатора.

Как при оперативной, так и при финансовой аренде суммы арендной платы включаются в налоговую базу арендодателя и вычитаются из налоговой базы арендатора.

Что касается амортизации, при оперативной аренде арендодатель как юридический собственник имущества вправе его амортизировать в соответствии с официальными нормативами, установленными Министерством финансов. Может быть разрешена ускоренная амортизация.

При финансовой аренде арендодатель вправе амортизировать переданное в аренду имущество в несколько приемов равными частями, размер которых исчисляется на основе срока аренды и с учетом цены покупки имущества за вычетом цены опциона. Хотя ускоренная амортизация невозможна, указанное решение может фактически позволять ускоренную амортизацию, поскольку срок договора арен-

ды зачастую короче, чем официально установленный срок амортизации.

НДС взимается при всех арендных операциях по общему правилу по ставке 19%¹⁵⁷.

Германия

Особых законов о лизинге нет. Обычно договор лизинга квалифицируется как договор аренды.

Финансовый лизинг (аренда с полной выплатой) для налоговых целей определяется как соглашение, заключаемое на фиксированный период, в течение которого невозможно обычное расторжение договора, при котором арендная плата в течение фиксированного периода аренды покрывает, по крайней мере, цену приобретения или производства плюс дополнительные издержки, включая издержки рефинансирования арендодателя. Вообще, финансовый лизинг может квалифицироваться как договор аренды только в случаях, когда фиксированный период аренды продолжается не менее 40% и не более 90% срока полезной эксплуатации имущества.

Экономический собственник имеет право на вычет амортизации по стандартным нормам.

Сумма инвестиционного вычета допускается разная в разных землях. Актив, являющийся предметом лизинга, подпадает под тот же режим, что и другие активы¹⁵⁸.

Швейцария

Определение лизинга в гражданском законодательстве отсутствует, но оно было дано в судебных решениях. Операция финансового лизинга обычно состоит из договора купли-продажи между продавцом и арендодателем и договора аренды между арендодателем и арендатором, и последний не состоит с продавцом в непосредственных договорных отношениях. Однако арендодатель может передать

¹⁵⁷ <http://www.unece.org/indust/sme/proba.htm>

¹⁵⁸ KPMG. Leasing Taxation. Amsterdam, 2000 Edition.

http://www.kpmg.ie/inv_irl/Pubs/leasingtaxation2000.pdf

свои права в отношении продавца арендатору. Опцион на покупку обычно не включается в лизинговое соглашение в Швейцарии, так как возникающая в результате передача права собственности усложняет налоговый режим лизинговой операции.

Для целей налогообложения арендатору, использующему оборудование для предпринимательских целей, разрешено вычитать (арендные) платежи, в то время как расходы, относящиеся к личному использованию, невычитаемы (даже процентная составляющая).

Арендная плата обычно связана с линейным методом амортизации, но некоторые кантоны разрешают метод убывающего остатка. Также некоторые кантоны предлагают для аренды ускоренную амортизацию¹⁵⁹.

Великобритания

Режим налогообложения лизинга следует юридической форме сделки, в соответствии с которой лизингополучатель арендует актив у лизингодателя.

В бухгалтерском учете лизинг подразделяется на оперативный и финансовый. Финансовый лизинг определен стандартом SSAP 21 («Учет договоров лизинга и покупки в рассрочку») как аренда, при которой почти все риски и выгоды собственника актива переносятся на лизингополучателя. Презюмируется, что такое перенесение рисков и доходов происходит, если текущая стоимость минимальных лизинговых платежей существенно приближается к справедливой цене переданного в лизинг актива (как правило, достигая 90% и более)¹⁶⁰.

Амортизация производится в форме установленных законом вычетов из налоговой базы в связи с износом основных средств (capital allowances). Чтобы иметь право на эти вычеты, британский лизингодатель должен быть или считаться владельцем переданного в лизинг актива.

¹⁵⁹ KPMG. Leasing Taxation. Amsterdam, 2000 Edition.

http://www.kpmg.ie/inv_irl/Pubs/leasingtaxation2000.pdf

¹⁶⁰ <http://www.hmrc.gov.uk/manuals/bimmanual/BIM61100.htm>

Законодательством определены категории активов, к затратам на которые применимы налоговые вычеты. К таким категориям активов относятся, в частности, сооружения и оборудование, промышленные здания и гостиницы, сельскохозяйственные строения¹⁶¹.

Чешская Республика

Лизинг (аренда) определен в статье 663ff Гражданского кодекса как договор, по которому лизингодатель позволяет лизингополучателю использовать актив и получать от этого прибыль в обмен на возмещение в течение согласованного периода.

Являющиеся предметом лизинга (аренды) активы всегда учитываются как имущество юридического собственника за одним исключением. В соответствии с законодательством о налогообложении доходов лизингодатель и лизингополучатель могут договориться о том, что налоговую амортизацию предмета лизинга будет применять лизингополучатель. Такое возможно в случае как с финансовым, так и с оперативным лизингом.

Физические лица, использующие объект лизинга для осуществления предпринимательской деятельности, вправе уменьшать налоговую базу на суммы уплачиваемых ими лизинговых платежей только по методу начисления.

Существуют особые условия для вычета платежей в порядке, предусмотренном для «финансовой аренды с последующей покупкой арендуемого актива». Эти условия состоят в следующем.

Вычет из налоговой базы суммы лизинговых платежей при «финансовой аренде с последующей покупкой арендуемого актива» возможен при соблюдении следующих условий: 1) срок аренды должен составлять как минимум 20% от срока амортизации актива, но не менее 3 лет (8 лет для недвижимого имущества) и 2) цена покупки актива не должна превышать его остаточной стоимости для целей налогообложения при линейном методе начисления амортизации на дату покупки, если только в это время остаточная стоимость не равна нулю.

¹⁶¹ Taxation and Leasing. http://leasingworld.co.uk/html/taxation_and_leasing.html

Что касается других видов лизинга, то цена покупки (при наличии таковой) по окончании срока лизинга не должна быть меньше остаточной налоговой стоимости.

Компании вправе уменьшать налоговую базу на тех же основаниях, что и физические лица.

Материальные активы амортизируются либо по линейному, либо по ускоренному методу. Налогоплательщики вправе по своему усмотрению выбирать метод амортизации, но в дальнейшем не могут его поменять.

Для лизингодателя при финансовом лизинге с последующей продажей сдаваемого в лизинг актива предусмотрены особые нормы амортизации в отношении активов, не являющихся недвижимым имуществом. Лизингодатель вправе амортизировать актив вплоть до 90% его первоначальной цены, используя линейную ежемесячную или ежедневную амортизацию в течение всего срока лизинга при условии, что срок лизинга составляет не менее 40% нормального срока амортизации и не менее трех лет. Если срок лизинга превышает 40% срока амортизации, разрешается доначислять амортизацию сверх 90% вплоть до 100% первоначальной цены по одному проценту на каждый отрезок времени, составляющий 1% от срока лизинга в части превышения указанного минимума.

С лизинговых платежей, уплачиваемых нерезидентам, при лизинге движимого имущества удерживается налог у источника в размере 1%¹⁶².

Венгрия

Лизинговые операции регулируются законодательством о бухгалтерском учете и о банковской деятельности. Незначительная разница между определениями лизинга в Законе о бухгалтерском учете

¹⁶² 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

и в Законе о кредитных и финансовых организациях не имеет практического значения для налогового режима лизинговых операций.

В соответствии с банковским правом финансовый лизинг определяется как операция, при которой лизингодатель приобретает материальный или нематериальный актив по запросу лизингополучателя и передает в пользование последнему. По окончании срока лизинга лизингополучатель вправе приобрести предмет лизинга по его остаточной стоимости или назначить в качестве покупателя третье лицо. Также договор должен содержать указание номинальной стоимости, т.е. основной суммы задолженности, подлежащей выплате лизингополучателем лизингодателю, процентной составляющей платежей и подробное описание графика выплаты суммы как капитала, так и процентов. Предмет финансового лизинга учитывается на балансе у лизингополучателя.

Закон о налоге на прибыль организаций прямо не устанавливает налогового режима операций финансового лизинга. То есть налоговый режим следует из правил бухгалтерского учета.

Лизингодатель отражает продажу и вносит указанную в фактуре сумму (без учета подлежащего возврату НДС) как требование (задолженность лизингополучателя) у себя в учете. При этом покупка актива будет отражаться как расход. Процентная составляющая счета-фактуры составляет доход в соответствии графиком платежей. Суммы процентов облагаются как обычный доход от предпринимательской деятельности при их отражении в учете.

Лизингополучатель отражает у себя стоимость актива (без учета подлежащего возврату НДС) в качестве инвестиционного капитала, корреспондирующего обязательствам в отношении лизингодателя. Процентная составляющая цены договора учитывается в расходах в соответствии с графиком платежей. Лизингополучатель амортизирует актив по общим правилам.

Существует также местный налог на предпринимательскую деятельность, основывающийся на скорректированном обороте компании.

Таким образом, законодательство о бухгалтерском учете имеет решающее значение в отношении цены договора, которая должна

капитализироваться, и цены, которая может быть отражена в учете в качестве расходов, принимая также во внимание правила начисления доходов и расходов.

Законодательством установлены некоторые инвестиционные и иные налоговые льготы, которые, хотя и распространяются на лизинг, не являются спецификой налогового режима какого-либо вида лизинговых операций¹⁶³.

Польша

Гражданское законодательство не содержит каких-либо особых положений в отношении лизинга, но на него распространяются положения Гражданского кодекса об аренде и купле-продаже.

Налоговый режим лизинговых операций определяется законами о налогах с корпораций, физических лиц и об НДС.

С 1993 г. главный массив непосредственно относящегося к лизингу нормативного материала содержится в постановлении Министерства финансов, где, в частности, сформулированы базовые положения для отнесения лизинговых операций к финансовому или оперативному лизингу, т.е. к аренде.

Согласно этому постановлению основные средства признаются частью активов арендодателя, и *ipso facto* операции с ними квалифицируются как оперативный лизинг (аренда) при условии соблюдения по крайней мере одного из следующих условий:

- 1) соглашение было заключено без ограничения срока;
- 2) соглашение было заключено на ограниченный срок, но не предусматривает права покупки арендуемых объектов или имущественных прав либо предусматривает такое право, но с возможностью его отзыва;

¹⁶³ 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) соглашение было заключено на ограниченный срок, оно предусматривает безотзывное право приобретения арендуемых объектов или имущественных прав и к тому же:

- основной срок соглашения в отношении имущественных прав, объектов движимого или недвижимого имущества, за исключением земельных участков, составляет не менее 40% установленного законом срока амортизации соответствующих активов;

- и сумма платежей, увеличенная на цену опциона, установленных на основной срок соглашения, ниже чистой стоимости таких объектов или прав;

- в отношении земельных участков сумма платежей, установленных на основной срок соглашения, ниже рыночной цены земли на дату подписания договора.

Финансовый лизинг – любой вид лизинга (аренды), который не соответствует вышеперечисленным условиям. При финансовом лизинге объект основных средств считается частью активов лизингополучателя.

Законодательство о бухгалтерском учете и принятые в соответствии с ним подзаконные акты не затрагивают вопросов деления лизинга (аренды) на виды. Поэтому участникам лизинга рекомендуется иметь в виду другие принятые стандарты, в частности Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Согласно МСФО для классификации лизинга (аренды) принципиален вопрос, кто – лизингодатель или лизингополучатель – принимает на себя характерные для собственника риски и выгоды. Наряду с этим должен исследоваться и вопрос о соотношении текущей стоимости минимальных лизинговых (арендных) платежей и справедливой цены предмета лизинга.

Однако до сих пор использование в отношении лизинга МСФО не стало нормой. Обычной для компаний практикой было при подготовке финансовой отчетности руководствоваться классификацией лизинга для целей налогообложения. Отчетность в соответствии с МСФО в некоторых случаях подготавливается в качестве дополнительной информации (например, Комиссия по ценным бумагам тре-

бует от лизинговых компаний подготовки такой информации для допуска их ценных бумаг на фондовую биржу).

При финансовом лизинге лизинговые платежи состоят из двух частей: капитала, или основной суммы (соответствует стоимости предмета лизинга), и процентов. Налогооблагаемая прибыль равняется процентной части, т.е. разности между суммой осуществляемых лизингополучателем платежей и стоимостью предмета лизинга (расходами на его приобретение или изготовление).

Лизингодатель не может амортизировать затраты, понесенные в связи с приобретением или изготовлением предмета лизинга или отнести их к затратам, уменьшающим налоговую базу.

Лизингополучатель, хотя и не является юридическим собственником предмета лизинга, вправе включить арендуемый объект основных средств в число своих активов, и суммы начисленного износа будут уменьшать налоговую базу. Для целей налогообложения амортизация начисляется на капитальную составляющую, определяемую в соответствии с лизинговым соглашением и соответствующую стоимости арендуемого объекта основных средств.

Процентная часть лизинговых платежей представляет собой вычитаемые из налоговой базы затраты. Иные расходы, т.е. расходы на страхование, эксплуатационные расходы, также вычитаются (кроме случаев, когда предметом лизинга является легковой автомобиль).

Опционная цена, уплачиваемая лизингополучателем по истечении срока действия соглашения, квалифицируется как капитальная составляющая лизинговых платежей.

До 2000 г. в Польше действовали инвестиционные льготы. Инвестиции, при финансировании которых использовался лизинг, также давали право на льготу. При финансовом лизинге лизингополучатель вправе уменьшать налоговую базу в налоговом году на часть капитальной составляющей суммы лизинговых платежей (соответствующей стоимости предмета лизинга) за этот налоговый год. В следующем налоговом году лизингополучатель вправе вычитать из налоговой базы половину суммы, вычтенной в предыдущем налоговом году. Но при этом общая сумма вычетов за налоговый год не

может превышать определенной величины (30% налоговой базы в 1999 г.).

Начиная с 2000 г. положения, касающиеся инвестиционных льгот, утратили силу¹⁶⁴.

Китай

В последние годы регулирование лизинга осуществляется несколькими нормативными актами. Принятие нового закона о лизинге ожидается в 2007 г.

Финансовый лизинг определяется как операция, при которой лизингодатель приобретает передаваемое в лизинг имущество, выбранное лизингополучателем. Последний получает право владения и пользования этим имуществом и обязуется уплачивать лизинговые платежи. По окончании срока договора лизингополучатель вправе возобновить пользование имуществом, купить его или вернуть лизингодателю.

Налоговые льготы и ускоренная амортизация. Любые предоставляемые производителям налоговые льготы и каникулы предоставляются лизингодателям или лизингополучателям, у которых должно отражаться лизинговое имущество. Ускоренная амортизация разрешается при условии, что срок амортизации составляет не менее 3 лет.

Специальный резерв. Лизинговым компаниям разрешается создавать резервы безнадежных долгов.

Источник финансирования. Лизинговая компания после санкционирования ее создания вправе для ведения своей деятельности привлекать средства путем выпуска акций и облигаций¹⁶⁵.

* * *

¹⁶⁴ KPMG. Leasing Taxation. Amsterdam, 2000 Edition.
http://www.kpmg.ie/inv_irl/Pubs/leasingtaxation2000.pdf

¹⁶⁵ Fang J., Page N. New Law Will Open Up China's Financial Leasing Market. May 2005.
http://www.dwt.com/practc/sha_chi/bulletins/05-05_Leasing.htm

Страны, рассмотренные в обзоре, не предоставляют финансовому лизингу каких-либо особых льгот, т.е. таких, которые не распространялись бы на любые виды аренды или на любые инвестиции. Напротив, признание договора, заключенного как договор аренды, сделкой финансового лизинга (продажей в рассрочку), может привести к утрате тех льгот, которые предоставляются аренде. Правила, позволяющие отличить аренду (оперативный лизинг) от финансового лизинга (контракта, формально называемого договором аренды, но имеющего иную экономическую суть), могут устанавливаться непосредственно в налоговом законодательстве, а могут включаться в требования бухгалтерского учета с распространением порядка в этом вопросе на налоговые отношения. Основная задача специального обращения законодательства к таким сделкам состоит в том, чтобы обеспечить корректный учет в соответствии с экономическим содержанием хозяйственной операции, а также эквивалентность налогообложения одинаковых доходов, полученных в аналогичных условиях.

2.4.3. Примеры трансферта налоговых преимуществ посредством финансового лизинга

Рассмотрим пример использования лизинга для осуществления налогового планирования, приведенный в приложении к статье Стикни, Вейла и Вольфсона¹⁶⁶, посвященной использованию финансового лизинга для трансферта налоговых преимуществ, в частности компанией «Дженерал Электрик».

Трансферт налоговых преимуществ при финансовом лизинге представляет собой сокращение налоговых обязательств лизингодателя (лизинговой компании) за счет вычета затрат, связанных с приобретением и использованием актива вместо лизингополучателя (амортизации и процента) в ситуации, когда лизингополучатель не смог бы воспользоваться этими вычетами, если бы сделал выбор в

¹⁶⁶ См.: Stickney C.P., Weil R.L., Wolfson M.A. Income Taxes and Tax-Transfer Leases: General Electric's Accounting for a Molotov Cocktail // The Accounting Review. Vol. 58. No. 2 (Apr. 1983). P. 439–459.

пользу не лизинга, а покупки актива в рассрочку. При этом сокращение налоговых обязательств лизингодателя позволяет ему получать от лизингополучателя лизинговые платежи, приведенная стоимость которых меньше первоначальной цены актива.

Пример построен для случая возвратного лизинга, однако аналогичные последствия возникают также и при использовании прямого финансового лизинга вместо приобретения актива в рассрочку. Для того чтобы был осуществим и выгоден трансферт налоговых преимуществ, необходимо выполнение определенных условий.

Эти условия следующие:

- наличие права осуществлять значительный вычет капитальных расходов из налоговой базы в первые годы использования актива (например, когда разрешена ускоренная амортизация или нормы амортизации в первые годы эксплуатации велики), возможно, дополненной наличием инвестиционных льгот или кредитов;
- право учитывать и амортизировать актив для целей налогообложения у лизингодателя;
- фактическая невозможность лизингополучателя воспользоваться (по крайней мере, в первые годы эксплуатации) правом вычета амортизации и процента в отношении данного актива, если бы этот актив был в его собственности (или учитывался у него на балансе), например, в силу убыточности в эти годы или малой прибыли, а также в случае, если он освобожден от налогообложения прибыли;
- наличие у лизингодателя прибыли от других сделок в первые годы лизинга (условие необходимо, чтобы воспользоваться трансфертом налоговых преимуществ). При этих условиях заключение лизингового контракта вместо продажи в рассрочку позволяет экономить на налоговых обязательствах. Но эта экономия может быть более или менее значительной. Экономия больше, если высоки номинальная ставка процента и норма дисконтирования, а также если высока ставка налога на доходы корпораций. Разумеется, чем значительнее налоговые льготы и кредиты, тем выше экономия.

Отметим также, что для получения этих выгод необходимо, чтобы сделка была признана именно лизингом, т.е. арендой. Если у сделки есть явные признаки финансового лизинга, то она признается для целей налогообложения продажей в рассрочку, и в этом случае право на вычеты амортизации и инвестиционный кредит будет иметь только покупатель (лизингополучатель). Тогда приведенная в примере схема будет невыгодна лизингодателю. Таким образом, пример условен. Для того чтобы он был реалистичным, его необходимо дополнить подробностями сделки, позволяющими замаскировать ее под аренду.

В России в такой маскировке нет необходимости. Напротив, именно финансовому лизингу предоставляются льготы, которые не распространяются ни на инвестиции, профинансированные любым иным образом (при инвестировании за счет собственных средств или заемных либо при покупке в рассрочку льгота в виде амортизации с коэффициентом 3 не применяется), ни на оперативный лизинг, т.е. обычную аренду. Более того, при заключении контракта финансового лизинга стороны имеют право выбирать, у какой из них актив будет учитываться, а значит, кто будет начислять амортизацию.

Пример 1¹⁶⁷

При изложении примера мы сохраняем все данные авторов, включая налоговые ставки, цены, ставку процента, нормы амортизации.

В примере использована предельная ставка налога на доходы корпораций в 46%. В анализируемом периоде в США применялся инвестиционный налоговый кредит в 10% первоначальной стоимости актива¹⁶⁸.

¹⁶⁷ См.: Stickney C.P., Weil R.L., Wolfson M.A. *Income Taxes and Tax-Transfer Leases: General Electric's Accounting for a Molotov Cocktail // The Accounting Review*. Vol. 58. No. 2 (Apr. 1983). Appendix A. P. 454–455.

¹⁶⁸ Инвестиционный налоговый кредит в США, как и во многих других странах, представляет собой право уменьшить налоговые обязательства на определенный процент от суммы инвестиций. В российском законодательстве под налоговым кредитом понимается рассрочка платежа налога, в некоторых случаях дополняемая сокращением величины налогового обязательства.

Рассматриваются две компании – кредитная (КК) и транспортная (ТК). Кредитная ожидает значительные обязательства по федеральному налогу на доход, рассчитываемые по предельной ставке 46%. Транспортная ожидает небольшие или нулевые налоговые обязательства в ближайшие будущие годы, т.е. она не сможет реализовать выгоды от инвестиционного кредита и ускоренной амортизации в отношении значительных новых инвестиций в оборудование, которые она осуществляет в 1982 г.

Транспортная компания 1 января 1982 г. покупает основное средство (1 единицу оборудования) за \$100 000. К данному виду оборудования применима 5-летняя ускоренная амортизация ACRS¹⁶⁹. По старым правилам амортизации к оборудованию применялся десятилетний срок эксплуатации для целей амортизации. ТК заключает сделку продажи с возвратным лизингом, передавая налоговые преимущества КК в начале 1982 г.

Сделка заключается в следующем:

а) транспортная компания продает оборудование кредитной компании за его первоначальную стоимость – \$100 000 с рассрочкой платежа. По условиям продажи транспортная компания получает от кредитной компании первоначальный платеж \$20 000 и обязательство к уплате в рассрочку (вексель) \$80 000. Вексель выдан на 15 лет под 15%. Предусматривается уплата в конце каждого налогового периода равных ежегодных взносов по \$13 680 (выплачивается округленное значение, точная сумма должна была быть $13\,681,36 = 80\,000/5,84737$, где 5,84737 – дисконтированная по ставке 15% стоимость ежегодного потока выплат в \$1);

б) кредитная компания сдает в аренду (лизинг) оборудование той же транспортной компании на 15 лет и назначает ежегодную арендную (лизинговую) плату в \$13 680, т.е. точно возмещающую погашение задолженности перед ней;

в) транспортная компания выкупает обратно оборудование у кредитной компании через 15 лет за \$1.

¹⁶⁹ Accelerated cost recovery system – система ускоренной амортизации.

Таким образом, транспортная компания получает \$20 000, не увеличивающих налоговых обязательств, поскольку оборудование продано по балансовой стоимости¹⁷⁰ (цена реализации актива равна цене его приобретения). Транспортная компания полностью использует оборудование, как было бы, если бы сделка возвратного лизинга не заключалась. Кредитная компания (лизингодатель) получает налоговые сбережения в текущем периоде в размере \$16 900, включая инвестиционный налоговый кредит \$10 000 (10% от \$100 000) и вычет амортизации первого года по системе ускоренной амортизации ACRS в 15%, что при ставке 46% равно \$6900. Кроме того, кредитная компания получает выгоду от будущего вычета амортизации по системе ускоренной амортизации ACRS.

В конце 1982 г. и ежегодно до 1996 г. две компании будут взаимно компенсировать \$13 680 суммы арендной платы (лизинговых платежей) и задолженности, а КК будет продолжать амортизировать актив. Лизинговые платежи и погашение задолженности влияют на налоговые обязательства. Сумма в \$13 680 лизинговых платежей, которые получит КК от ТК, представляет собой налогооблагаемый доход для КК и вычет для ТК. Процентная составляющая ежегодных погашений долга, равных \$13 680, приводит к вычету из налоговой базы для КК и к доходу для ТК. Таким образом, налоговая база для кредитной компании в каждом периоде будет составлять разность между величиной выплаты основной суммы за данный период и амортизацией за этот же период.

В начальные периоды амортизация велика, а выплаты основной суммы долга малы (велика процентная составляющая в величине \$13 680), т.е. изменение налоговой базы в результате сделки за эти периоды будет отрицательным (даже без учета налогового кредита). Если кредитная компания прибыльна (что является одним из допущений примера), то налоговые обязательства в начальные периоды уменьшаются. Позднее, когда сократится величина процентной со-

¹⁷⁰ Цена реализации актива равна цене его приобретения; проценты, полученные по векселю, будут включаться в базу налогообложения, но лизинговые платежи, уплачиваемые тогда же, когда поступают проценты, вычитаются из налоговой базы. Таким образом, база налогообложения транспортной компании не возрастает.

ставляющей выплат, а также сумма амортизации, налоговая база будет увеличиваться по сравнению с той, которая была бы, если бы сделка лизинга не заключалась. Но с точки зрения приведенной стоимости налоговые обязательства все равно сократятся, что и позволяет выплатить транспортной компании \$20 000 в первом периоде.

Табл. П2.4.1, приведенная в *приложении к разделу 2.4*, отражает влияние сделки на налоговые обязательства кредитной компании (лизингодателя) в течение эксплуатации актива в предположении ставки налога на доход корпораций, равной 46%. Отметим особо, что сумма дисконтированных величин экономии на налогах, равная \$20 249,6, определена без учета налогового кредита, что и позволяет в начальном периоде сделать не компенсируемый транспортной компанией первоначальный платеж в \$20 000. Вместе с налоговым кредитом экономия, приведенная к началу 1982 г., равна \$28 945, что обеспечивает выгоду кредитной компании в размере приведенной стоимости инвестиционного налогового кредита.

Если бы инвестиционный налоговый кредит отсутствовал, то выгода была бы меньше для обеих компаний. Поскольку кредитная компания несет издержки по обслуживанию сделки, она согласится на нее только при условии компенсации этих издержек. Это значит, что первоначальный платеж при покупке актива у транспортной компании будет меньше, а значит, выше суммы ежегодных погашений и лизинговых платежей. В этом случае разность амортизации и погашений основной суммы долга будет меньше, а также будет меньше приведенная стоимость налоговой экономии. Это существенно для России – инвестиционный кредит в России не применяется.

Пример 2

Условия примера 2 во многом совпадают с условиями примера 1. Также есть две компании – транспортная и кредитная. Мы используем ту же ставку процента – 15%¹⁷¹. Однако отсутствует инвестиционный налоговый кредит, а ставка налогообложения равна 24%. В то

¹⁷¹ Как уже отмечалось, при меньшей ставке процента выгоды будут меньше. Это следует учитывать при анализе примера. Однако норма дисконтирования может быть выше, чем ставка процента, а это увеличивает выгоды.

же время норма амортизации в первые два года выше, чем в примере 1. Это результат возможности выбора срока эксплуатации в пределах некоторого диапазона, а также применения повышающего коэффициента 3, установленного Налоговым кодексом для лизингового имущества. Мы приняли срок полезной эксплуатации для целей налогообложения равным 13. Норма амортизации в этом случае равна $2/13 = 0,1538$ для активов, финансируемых иным способом, и $3 \times 0,1538 = 0,4615$. Амортизация начисляется по методу убывающего остатка.

При этих условиях первоначальный платеж при покупке актива кредитной компанией у транспортной (пункт «а» первого примера) уже невыгодно устанавливать в \$20 000. Мы выбрали \$10 000, хотя может быть и несколько большая или несколько меньшая сумма. Если вексель выдается на сумму \$90 000, то при ставке процента и норме дисконтирования 15% ежегодные взносы в погашение задолженности кредитной компании перед транспортной составят \$15 391,5 ($\$90\,000/5,84737$). Соответственно лизинговые платежи также составят \$15 391,5.

Расчеты приведены в *табл. П2.4.2*. Сумма дисконтированных величин экономии на налогах равна \$12 474,8. Это позволяет выплатить \$10 000 первоначального взноса, и остаток выгод кредитной компании (лизингодателя) составит \$2 474,8.

Отметим, что сумма \$12 474,8 – это не только выгода лизингодателя, это уменьшение доходов бюджета по сравнению с теми, которые были бы, если бы сделка возвратного лизинга не была заключена.

Как упоминалось выше, в начале этого раздела, аналогичные выгоды возможны не только в случае возвратного лизинга. Если лизинг прямой, то вместо продажи в рассрочку лизингополучатель может разместить сумму, равную приведенной стоимости потока лизинговых платежей (\$80 000 в первом примере и \$90 000 – во втором), на счетах кредитной компании. При этом по договору снятие вклада и накопленных процентов должно быть в размере, равном лизинговым платежам. Если лизингодатель – специализированная лизинговая компания, то долгосрочный депозит под проценты воз-

можен на счетах банка, аффилированного с лизинговой компанией, который, в свою очередь, даст кредит лизинговой компании. Последний вариант связан с некоторыми дополнительными издержками, но если банк имеет избыточные резервы, то эти издержки малы.

Более того, выгода возникает и в том случае, когда лизингополучатель не депонирует своих средств. Тогда, поскольку лизингодатель кредитует лизингополучателя, процентная составляющая лизинговых платежей будет облагаться налогом на доход. Но если предположить, что сумма, израсходованная на приобретение лизингового имущества, в любом случае была бы дана кому-нибудь взаймы, то этот налог также был бы в любом случае уплачен. То есть полученный процент не должен включаться в экономическую выгоду от сделки, а налог от этого процента – в экономические (альтернативные) издержки. Поэтому данный налог не должен учитываться при расчете чистой выгоды от лизинговой операции, и налоговая экономия составит ту же сумму, что и при возвратном лизинге.

Однако, в отличие от США, в России существует налог на добавленную стоимость. Он несколько меняет соотношение потоков денежных средств налогоплательщиков.

Так, в примере 2 не учтена необходимость перечисления кредитной компанией транспортной компании налога на добавленную стоимость. Прежде всего отметим, что НДС при приобретении актива уже был уплачен поставщику, который, в свою очередь, перечислил его в бюджет. Если бы лизинговый контракт не был заключен, то этот НДС транспортная компания могла бы принять к зачету, если у нее есть обязательства по НДС, рассчитанные до учета НДС по этой сделке, и потребовать возмещения тех сумм, которые превышают эти обязательства (если есть превышение). После того, как кредитная компания перечислит НДС транспортной компании, транспортная компания фактически получит «возмещение» от лизингодателя, кредитной компании. Теперь уже право на зачет данной суммы НДС и возмещение из бюджета тех сумм, в отношении которых зачет невозможен, получит кредитная компания. Отметим, что в этом случае сумма уплаченного НДС будет так или иначе возмещена кредитной компании, т.е. потерь от необходимости уплатить

НДС она не понесет. Издержки могут возникнуть по той причине, что возмещаемая из бюджета часть суммы поступит лизингодателю с отсрочкой. Они равны разности между подлежащей возмещению номинальной суммой и ее дисконтированной стоимостью.

При необходимости возмещения полной суммы \$18 000 (т.е. в отсутствие обязательств по НДС, в отношении которых возможен зачет) и выбранной в примере норме дисконтирования 15% потери с точки зрения приведенной стоимости:

при сроке возмещения 1 месяц равны \$208,4;

при сроке возмещения 3 месяца равны \$618.

Это максимально возможные потери от изменения лица, уплачивающего НДС. Однако отметим, что эти суммы могут быть меньше, если у лизингодателя есть возможность часть суммы принять к зачету. Для компании, постоянно ведущей такую деятельность, это весьма вероятно. Кроме того, если для транспортной компании тоже требовалось бы возмещение, то совокупные потери двух компаний от отсрочки возмещения НДС будут меньше. Разумеется, эти издержки должны быть учтены при расчете сумм вознаграждения лизинговой компании. Таким образом, издержки от изменения лица, уплачивающего НДС, в большинстве случаев будут малы.

Далее, при выплате лизинговых платежей НДС, который перечисляет транспортная компания кредитной, поступает от кредитной компании в бюджет. То есть ни потерь, ни выигрыша для кредитной компании не возникает. Что же касается транспортной компании, то, поскольку предполагалось, что актив с выгодой используется в производстве, НДС, полученный от покупателей продукции, должен будет превышать суммы НДС, уплаченные лизингодателю, а значит, возможен будет полный зачет, и потерь за счет изменения обязательств по НДС не возникнет.

2.4.4. Выводы

Налоговый кодекс РФ предоставляет значительные и дискриминирующие прочие формы финансирования инвестиций льготы финансовому лизингу.

Во-первых, налогоплательщикам предоставляется право выбора стороны, у которой должно учитываться имущество. Финансовый лизинг и без того дает возможности перемещения налоговых преимуществ. То есть предприятию, имеющему льготы по прибыли, или убыточному предприятию, 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 по сравнению с лизингополучателем ставкам. Кроме того, предоставляется право амортизировать имущество, переданное (полученное) по договору финансового лизинга, со специальным коэффициентом в пределах 3. 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, как ускоренная амортизация, является избыточной. В этих случаях пользователь актива заинтересован его беречь, поскольку риски, связанные с его использованием, несет именно он, как и собственник при покупке актива (в том числе в рассрочку).

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, тем, которые недавно начали деятельность. Будучи по своей экономической сути продажей в рассрочку (каковой и признается указанная сделка во многих развитых странах), финансовый лизинг 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 имущества¹⁷² (как, например, в Испании), 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.

Отметим, что наиболее существенное ограничение переноса убытков на будущее, а именно права принимать убытки прошлых лет только в пределах 30% прибыли текущего периода, в настоящее время для применяющих общий режим налогообложения отменено. Это снижает издержки, связанные с риском, и уменьшает значимость одного из доводов в пользу льгот финансовому лизингу.

В связи с изложенным мы полагаем, что целесообразно было бы отменить преимущества для финансового лизинга. Однако одновременно возможна отмена одного из ограничений. Это снизило бы издержки, связанные с риском.

¹⁷² Приложение к бухгалтерскому балансу, форма № 5 включает информацию об имуществе для передачи в лизинг в разделе «Доходные вложения в материальные ценности», но эта позиция относится к лизингодателю.

В то же время введение ограничений в случае финансового лизинга, т.е. переквалификация сделки в соответствии с ее экономическим содержанием в качестве продажи в рассрочку, представляется преждевременным. В России низкая ставка налогообложения прибыли, действует ограничение на вычет процентных расходов. В случае снижения инфляции, а также при снижении рисков в экономике норма дисконтирования инвесторов будет снижаться. Наличие НДС также уменьшает выгодность трансферта налоговых преимуществ. Поэтому вероятность, что применение финансового лизинга нанесет серьезный ущерб бюджету, невелика, если льгота в отношении амортизации для лизинга будет отменена и если в России не будут введены какие-либо общие инвестиционные льготы. В настоящее время введена «амортизационная премия», т.е. право вычесть в дополнение к обычной амортизации не более 10% стоимости актива в год его ввода в эксплуатацию. Издержки, связанные с переквалификацией сделки и администрированием этого положения, могут быть сравнимыми с выгодой от исключения возможности трансферта данного преимущества. Поэтому если дополнительные инвестиционные льготы не будут введены, можно ограничиться отменой повышающего коэффициента при амортизации предмета финансового лизинга. Предложения о возврате инвестиционной льготы или о введении налогового кредита, а также увеличении амортизационной премии до 30% стоимости актива существуют. Если же решения такого рода будут приняты, то потребуется дополнительный анализ проблемы с учетом характеристик вновь введенных льгот.

Тогда в дополнение к отмене льготы финансовому лизингу может потребоваться и установление порядка квалификации таких сделок для целей налогообложения как продажи в рассрочку.

Приложение к разделу 2.4

Таблица П2.4.1

Денежные потоки лизингодателя при лизинге с трансфертом налоговых преимуществ (пример 1)

Первоначальный взнос (начало 1982 г.)	20 000
Инвестиционный кредит (конец 1982 г.)	10 000
Вексель с погашением в рассрочку под 15% на 15 лет	80 000
Ежегодные платежи	13 680
Процент (и норма дисконтирования)	0,15

Конец года	Процент за год	Выплаты основной суммы	Сальдо	Арендная плата	Процентные расходы	Амортизация ACRS	Налогооблагаемый доход (убыток)	Сбережения налоговых обязательств	Дисконтированная стоимость столбца (9)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
1981			80000*						
1982	12000	1680	78320	13680	12000	15000	-13320	6127	5328
1983	11748	1932	76388	13680	11748	22000	-20068	9231	6980,2
1984	11458	2222	74166	13680	11458	21000	-18778	8638	5679,6
1985	11125	2555	71611	13680	11125	21000	-18445	8485	4851,1
1986	10742	2938	68673	13680	10742	21000	-18062	8308	4130,7
1987	10301	3379	65294	13680	10301		3379	-1554	-672,0
1988	9794	3886	61408	13680	9794		3886	-1788	-672,0
1989	9211	4469	56939	13680	9211		4469	-2056	-672,0
1990	8541	5139	51800	13680	8541		5139	-2364	-672,0
1991	7770	5910	45890	13680	7770		5910	-2719	-672,0
1992	6883	6797	39093	13680	6883		6797	-3126	-672,0
1993	5864	7816	31277	13680	5864		7816	-3595	-672,0
1994	4692	8988	22289	13680	4692		8988	-4135	-672,0
1995	3343	10337	11952	13680	3343		10337	-4755	-672,0
1996	1793	11887	67**	13680	1793		11887	-5468	-672,0
								Сумма:	20249,6***

Примечание. Столбец (2) равен 0,15 от значения столбца (4) на конец предыдущего года.

Столбец (3) равен 13 680 – столбец (2).

Столбец (4) равен значению столбца (4) на конец предыдущего года минус (3).

Столбец (5) равен 13 680.

Столбец (6) равен столбцу (2).

Столбец (8) = столбец (5) – столбец (6) – столбец (7).

Столбец (9) равен 0,46 от значения столбца (8).

* В действительности это сальдо на начало 1982 г.

** Остаток в результате округления (см. текст примера).

*** Приведенная стоимость экономии на налогах без учета инвестиционного налогового кредита.

Приведенная к началу 1982 г. стоимость инвестиционного кредита равна: $10\,000/1,15=8695,65$.

Приведенная к началу 1982 г. стоимость остатка с номинальным значением 67 равна 8,23.

Таблица П2.4.2

Денежные потоки лизингодателя при лизинге с трансфертом налоговых преимуществ (пример 2 для России)

Первоначальный взнос (начало 1982 г.)	10 000
Вексель с погашением в рассрочку под 15% на 15 лет	90 000
Ежегодные платежи	15 391,5
Процент (и норма дисконтирования)	0,15

Конец года	Процент за год	Выплаты основной суммы	Сальдо	Арендная плата	Процентные расходы	Амортизация исходя из срока 13 лет	Налогооблагаемый доход (убыток)	Сбережения налоговых обязательств	Дисконтированная стоимость (9)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
0			90000*						
1	13500,0	1891,5	88108,5	15391,5	13500,0	46153,8	-44262,3	10623,0	9237,4
2	13216,3	2175,3	85933,2	15391,5	13216,3	24852,1	-22676,8	5442,4	4115,3
3	12890,0	2501,6	83431,6	15391,5	12890,0	13381,9	-10880,3	2611,3	1717,0
4	12514,7	2876,8	80554,9	15391,5	12514,7	15612,2	-12735,4	3056,5	1747,6
5	12083,2	3308,3	77246,6	15391,5	12083,2		3308,3	-794,0	-394,8
6	11587,0	3804,6	73442,0	15391,5	11587,0		3804,6	-913,1	-394,8
7	11016,3	4375,2	69066,8	15391,5	11016,3		4375,2	-1050,1	-394,8
8	10360,0	5031,5	64035,2	15391,5	10360,0		5031,5	-1207,6	-394,8
9	9605,3	5786,2	58249,0	15391,5	9605,3		5786,2	-1388,7	-394,8
10	8737,3	6654,2	51594,8	15391,5	8737,3		6654,2	-1597,0	-394,8
11	7739,2	7652,3	43942,5	15391,5	7739,2		7652,3	-1836,6	-394,8
12	6591,4	8800,2	35142,3	15391,5	6591,4		8800,2	-2112,0	-394,8
13	5271,4	10120,2	25022,2	15391,5	5271,4		10120,2	-2428,8	-394,8
14	3753,3	11638,2	13383,9	15391,5	3753,3		11638,2	-2793,2	-394,8
15	2007,6	13383,9	0,0	15391,5	2007,6		13383,9	-3212,1	-394,8
Сумма:									12474,8**

Примечание. Столбец (2) равен 0,15 от значения столбца (4) на конец предыдущего года.

Столбец (3) равен 15391,5 – столбец (2).

Столбец (4) равен значению столбца (4) на конец предыдущего года минус (3).

Столбец (5) равен 15391,5.

Столбец (6) равен столбцу (2).

Столбец (8) = столбец (5) – столбец (6) – столбец (7).

Столбец (7) равен амортизации с выбранным налогоплательщиком сроком полезного использования 13 лет и коэффициентом 3.

Столбец (9) равен 0,24 от значения столбца (8).

* В действительности это сальдо на начало первого года.

** Приведенная стоимость экономии на налогах.

2.5. Интеграция налогообложения

Система налогообложения доходов в экономике 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. Однако, хотя с формальной точки зрения юридические лица являются плательщиками налога, с экономической точки зрения налоги, в конечном счете, платят только физические лица, поскольку доход юридических лиц является доходом их владельцев. Основу понятия дохода физического лица (индивидуума) составляет так называемый доход из всех источников (всеобъемлющий доход – comprehensive income). Доход от всех источников теоретически определяется (определение Хэйга и Саймонса) как сумма рыночных стоимостей реализованных в потреблении прав собственности плюс изменение стоимости запаса прав собственности между началом и концом рассматриваемого периода¹⁷³.

В связи с этим возникают логичные вопросы о том, почему применяется налогообложение доходов (прибыли) организаций и какова его роль. Если такое налогообложение является все же целесообразным, то почему наряду с налогообложением прибыли большинство стран применяют еще и дополнительное налогообложение при ее распределении¹⁷⁴. 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, которые разные авторы называют системой интеграции налогов на доходы индивидуумов и корпораций (integration of personal and corporate income taxes)¹⁷⁵ или системой взаимодействия налогов (interaction system; в этом случае

¹⁷³ См., напр.: Atkinson A., Stiglitz J. Lectures on Public Economics. McGraw-Hill, 1980.

¹⁷⁴ Налог взимается обычно у источника дохода, при этом распределяемые дивиденды могут облагаться налогом на доходы корпораций или налогом на доходы физических лиц в зависимости от юридического статуса получателя.

¹⁷⁵ См.: John R.K. Integration of Personal and Corporate Income Taxes: Advantage and Disadvantages. Tax Policy Handbook. IMF, 1995. P. 149–151.

интеграцией называют частный случай взаимодействия налогов)¹⁷⁶. Мы далее в данном разделе будем, как правило, использовать выражение «интеграция налогообложения» в его широком смысле. Правила интеграции обычно являются довольно сложными, и, хотя есть некоторые виды классификации этих мер, детали различаются в разных странах даже у систем интеграции, относящихся к одному классу.

Некоторые страны – например, США – не применяют систем интеграции, т.е. облагают дивиденды подоходным налогом при распределении в дополнение к налогу на прибыль. Такая система налогообложения дивидендов называется классической. Кроме классической системы и интеграции налогообложения разных видов, есть и иные формы налогового порядка для дивидендов. А именно, в ряде стран в некоторых случаях дивиденды освобождены от налогообложения при распределении, т.е. доход облагается только налогом на прибыль¹⁷⁷. У этого метода (как, впрочем, и у других) есть достоинства и недостатки, что будет обсуждаться ниже в данном разделе.

Из вышесказанного видно, что вопрос о порядке налогообложения дохода, распределяемого в виде дивидендов, будет рассмотрен неполно, если не затронуть причины, 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 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 прироста капитальной стоимости активов также облагаются, но не в момент начисления, а по факту реализации этих при-

¹⁷⁶ 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.

¹⁷⁷ Этот случай не является интеграцией, 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.

ростов. Это приводит в среднем 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 в среднем значительно ниже номинальной. Основными причинами такого порядка налогообложения являются сложность определения нереализованных 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 при режиме обложения только реализованных приростов капитала инвесторы могут укрывать доход от обложения, позволяя держать их активы корпорациям, свободным от налогообложения дохода. Например, рассмотрим индивидуума, который может получить доход или непосредственно, или на 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 отсрочивает платеж налога на начисленный доход до момента выхода из корпорации. То есть налог будет платиться только при возникновении у владельца необходимости в деньгах и вследствие этого продажи или выкупа акций либо получения дивидендов. Следовательно, в связи с отсутствием налогообложения корпоративного дохода увеличивается возможность избежать налогообложения¹⁷⁸.

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

¹⁷⁸ См.: Rosen H.S. Public Finance (5th edition). Irwin/McGraw-Hill, 1998. P. 401.

Компании получают выгоду от функционирования общественно-го сектора в экономике (например, от уровня образования в обществе, а следовательно, и от 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. 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 предприятие¹⁷⁹, вообще говоря, не соответствуют тем выгодам, которые оно получает¹⁸⁰. Важным преимуществом является также сама возможность ограниченной ответственности по обязательствам. «Ограниченная ответственность за возможности раздела собственности и переуступки долей этой собственности более чем компенсируют недостатки, связанные с налогообложением»¹⁸¹. Общество, предоставляющее эту возможность инвесторам, по-видимому, может потребовать долю в полученных от этих инвестиций доходах, причем при отсутствии двойного налогообложения 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 выгодам, оценить которые не представляется возможным.

Приведенные соображения могли бы послужить серьезным доводом с позиций аллокационной эффективности не только в пользу налогообложения прибыли (доходов корпораций), но и в пользу

¹⁷⁹ Аргумент, в принципе, относится к любому предпринимательству; при других формах организации бизнеса данная проблема решается на уровне налогообложения физических лиц.

¹⁸⁰ См.: Rosen H.S. Public Finance (5th edition). Irwin/McGraw-Hill, 1998. P. 401; Mintz J. The Corporation Tax: A Survey // Fiscal Studies. Vol. 16. No. 4. 1995. P. 25.

¹⁸¹ См.: Шарп У.Ф., Александер Г. Дж., Бейли Дж. В. Инвестиции. М.: ИНФРА-М, 1997. С. 339.

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, оспоримым.

Налог на корпорации может быть также эффективным методом обложения ренты, получаемой от невоспроизводимых факторов производства – таких, как предпринимательская способность, земля и природные ресурсы¹⁸². Обложение ренты, которая представляет собой доход факторов, превышающий нормальную прибыль, аллокационно 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 вмененных издержек производства. Вмененные издержки включают расходы на оплату труда, сырья и материалов, а также издержки использования капитала. Издержки капитала включают экономическую амортизацию и издержки финансирования инвестиций, в том числе как издержки привлечения заемных средств (процентные платежи), так и альтернативные издержки финансирования за счет акционерного капитала. Сложность заключается в корректном определении экономических издержек.

В дополнение к этому можно сказать, что налог на прибыль является важным 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. Количество предприятий значительно меньше, чем число индивидуумов-налогоплательщиков, отношения предприятий между собой документально оформляются, поэтому контроль за правиль-

¹⁸² См.: Mintz J. The Corporation Tax: A Survey // *Fiscal Studies*. Vol. 16. No. 4. 1995. P. 35; Kay J. Tax Policy: A Survey // *The Economic Journal*. March 1990. P.28.

ностью исчисления налогов и их уплаты проще, чем в случае налогообложения физических лиц.

Еще одним 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.

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 в разделе, посвященном обзору международного опыта), 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 концептуальный¹⁸³ порядок определения базы налога на корпорации:

¹⁸³ 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 в наличии 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 необ-

«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 индексации прибыли по инфляции, а также переоценки стоимости активов для расчета экономической амортизации»¹⁸⁴.

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 при условии, что весь капитал принадлежит отечественным инвесторам, не будет оказывать влияния на объем налоговых поступлений.

Но вычет дивидендов может приводить к снижению объема налогов, собираемых от прямых иностранных инвестиций. Налог на доходы корпораций (включающий в налогооблагаемую базу дивиденды) может служить налогом на начисленный акционерам, в том числе иностранцам, доход, взимаемый у источника.

Здесь следует отметить, что взимание налога у источника (с включением дивидендов) может на практике повышать налоговые поступления за счет не только иностранных, но и отечественных инвесторов. Как уже отмечалось выше, число юридических лиц существенно меньше, чем физических, поэтому контроль правильности начисления налога на уровне предприятия требует меньших усилий налоговых органов. Таким образом, отказ от налога на прибыль и налогообложение всех доходов на уровне физических лиц были бы трудно реализуемыми и сопровождались искаженными

ходима коррекция налоговых обязательств в виде одной из систем устранения двойного налогообложения дивидендов с обеспечением обложения полученного дохода по предельной ставке конечного получателя.

¹⁸⁴ См.: Mintz J. The Corporation Tax: A Survey // Fiscal Studies. Vol. 16. No. 4. 1995. P. 27.

оценками стоимости дохода и, возможно, масштабным уклонением от налогообложения.

Но далее возникает другой вопрос: зачем дивиденды облагаются в дополнение к налогообложению доходов корпораций (прибыли)?

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 с учетом индивидуальной предельной ставки подоходного налога инвестора, особенно в случае интеграции, позволяет приблизить совокупную 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 и иные виды международных соглашений об устранении двойного налогообложения, 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 ид-

ти на уступки и освобождать 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. Эту проблему мы кратко рассмотрим ниже, после изложения международного опыта.

При налогообложении доходов корпорации (без вычета дивидендов из базы, описанного выше) корпорации платят налог на доход за акционеров. Если при этом дивиденды облагаются дополнительно, или на уровне физического лица, или с удержанием налога у источника, распределяемый доход облагается дважды. Для избежания двойного налогообложения дивидендов и прироста капитальной стоимости необходимо соответствующим образом корректировать уплату подоходного налога (интегрировать налогообложение доходов). Издержки, связанные с администрированием системы интеграции налогов, могут быть меньше, чем издержки, связанные с обеспечением эффективного контроля при налогообложении распределяемого дохода только на уровне физических лиц.

Двойное налогообложение дивидендов создает стимулы для неэффективного размещения ресурсов и неэффективного функционирования финансовых рынков. Это обстоятельство породило во второй половине XX в. тенденцию к интеграции налогообложения и к разработке таких методов интеграции, которые в наибольшей степени устраняли бы искажения с учетом имеющихся ограничений со стороны администрирования и издержек получения информации. Наиболее совершенными с этой точки зрения являются методы вменения. Основная идея методов вменения заключается в том, что налоги, уплаченные фирмой как юридическим лицом, и налоги, взимаемые фирмой как налоговым агентом с сумм распределяемой прибыли, определяются не независимо друг от друга, а одни из этих обязательств принимаются к зачету в счет уплаты других (возможны разные направления зачета); затем налоги, взимаемые (или расчисли-

танные, если после зачета не потребовалось доплаты) у источника с распределенной прибыли, кредитуют налоговые обязательства по налогу на доход получателя этой распределенной прибыли (дивидендов). Кредит считается вмененным, поскольку он может быть расчетным, но не уплаченным фактически на данном уровне налогообложения (обычно фактическая уплата происходит на другом уровне). В этом случае получатель дивидендов облагается почти по своей предельной ставке. «Почти» потому, что действуют некоторые факторы, отклоняющие результат от идеального (упомянутые выше ограничения на доступность информации и возможность практического администрирования не позволяют применить идеальный вариант полной интеграции). Поскольку в разных странах могут быть дополнительные ограничения (политические, институциональные и пр.), а также поскольку совершенствование методов вменения происходило в течение относительно продолжительного времени, применяемые на практике методы вменения могли сильно различаться. Мы подробно опишем метод, использующий счет налогов на дивиденды, позволяющий осуществить практически полную интеграцию с относительно небольшими издержками. В то же время глобализация, а также ряд тенденций, сложившихся во взаимоотношениях государств (главным образом в Европе), породили проблемы в использовании методов вменения в условиях, когда международные обязательства связывают государства условием применения недискриминирующей политики в вопросах налогообложения. Страны, применяющие вменение, теряли в налоговых доходах от инвестиций в свою страну из-за рубежа, если исполняли условие недискриминирующего налогообложения, при этом принятие к зачету уплаченных за рубежом налогов оставляло налоговые доходы от инвестиций за рубежом полностью иностранной казне. Страны, использующие классическую систему (с двойным налогообложением дивидендов), в этом случае получают выигрыш – налоговые доходы от инвестиций достаются им. Чтобы избежать такого разделения доходов и при этом не нарушить условия недискриминации, необходимо наличие таких международных налоговых соглашений, при которых страны, использующие классическую систему налогообложения дивидендов,

согласились бы с разделением части налоговых доходов со странами, применяющими вменение. Однако сложившиеся международные правила давали преимущество странам с классической системой, которое они не намерены были уступать в одностороннем порядке. Слабая переговорная позиция стран, использующих системы вменения при условии обязательности правила недискриминации, вероятно, и привела к тенденции начала XXI в. – полному или частичному отказу от вменения сначала европейских, а затем и других стран и заменой его порядком, который можно назвать смягченным классическим или частично интегрированным, а именно режимом с повторным налогообложением дивидендов, но по ставкам, сниженным в сравнении со ставками для иных доходов получателей дивидендов.

Для определения порядка налогообложения, предпочтительного для России, необходимо решить ряд вопросов. Первый из них касается выбора целей – что является приоритетным – аллокационная эффективность или возможность получить больше налогов от дивидендов. Второй вопрос – насколько Россия связана международными обязательствами недискриминирующего налогообложения: в настоящее время правила для иностранных и российских инвесторов различаются (в части ставок), и это не создает серьезных международных проблем. Если использовать дифференцированный подход к отечественным и иностранным инвесторам, то возможно применение вменения и одновременно наличие сильной переговорной позиции, т.е. решение аллокационных вопросов может быть осуществлено без односторонней уступки причитающихся России по международным правилам налоговых доходов странам, которые применяют классическую систему или систему с налогообложением дивидендов по сниженным ставкам. Третий вопрос связан с перспективами изменения налогообложения доходов физических лиц: если законодатель не откажется от намерения сохранить плоскую шкалу с низкой ставкой налогообложения и не расширять спектр льгот по налогу на прибыль организаций, то интеграция в принципе может быть достигнута посредством освобождения от налогообложения дивидендов, полученных от отечественных организаций отечественными

конечными инвесторами, т.е. система зачета уплаченных на других этапах налогов не требуется именно потому, что ставка является единой, и не стоит задача обложения по индивидуальной предельной ставке, отличной от ставок остальных налогоплательщиков. Но следует принимать во внимание, что льготы предприятиям и освобождение дивидендов в сочетании приводят к тому, что доходы от некоторых видов инвестиций освобождаются от налогообложения вообще. То есть расширение перечня льгот при таком подходе может привести к выплатам дивидендов, которые не пройдут налогообложения ни налогом на прибыль, ни налогом на доходы физических лиц, что не является желательным ни по аллокационным, ни по распределительным соображениям. Четвертый вопрос, ответа на который в настоящее время быть не может, – вопрос о том, насколько устойчива сложившаяся в настоящее время в международной практике тенденция. Есть прецеденты, когда стратегическое взаимодействие между странами приводило к неэффективному размещению и было преодолено посредством международной кооперации, например, в вопросах таможенной политики. Если в будущем (возможно, ближайшем) будет организовано такое взаимодействие государств в вопросах налоговой политики, которое позволит использовать систему вменения, получая разумную долю доходов бюджета от международных инвестиций, возникнут дополнительные и весьма веские доводы в пользу принятия такой политики.

2.5.1. Воздействие двойного налогообложения на финансовые решения фирмы

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 значи-

тельной 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, при прочих равных может приводить к снижению инвестиций за счет выбора инвесторами других стран для инвестирования своих средств.

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 стимулы для корпораций, 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 корпораций¹⁸⁵. Доход, полученный инвесторами в виде про-

¹⁸⁵ Классическая система налогообложения корпораций предполагает налогообложение доходов корпораций и повторное налогообложение распределяемых доходов налогом на доходы физических лиц или особым налогом на дивиденды. В настоя-

центов, облагается по более низким ставкам, во-первых, потому, что выплаты процента вычитаются из базы налога на доходы корпораций (налога на прибыль), во-вторых, 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 которых могут иметь налоговые льготы. Также может снижать ставку налогообложения процентов 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 акций¹⁸⁶ (такая практика может быть ограниченной 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

щее время многие страны применяют при сохранении повторного налогообложения различные смягчающие меры, которые могут включать применение к дивидендам сниженных ставок в сравнении со ставками для обычных доходов или сокращение налоговой базы (обложение определенной доли дивидендов, например, 50%). Вопрос о том, относить ли такие системы к классическим или частично интегрированным, решается авторами разных публикаций различным образом.

¹⁸⁶ Речь идет о выкупе собственных акций предприятиями.

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, препятствующие недостаточной капитализации (*thin capitalization rules*)¹⁸⁷. 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 выплачивавшиеся 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 девять месяцев года, выиграли в сравнении с компаниями, не выплачивавшими дивидендов, 2250 базисных пунктов¹⁸⁸. 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 удовлетворены резуль-

¹⁸⁷ См. раздел 2.2 «Недостаточная капитализация».

¹⁸⁸ См.: Berner Richard B. Benefits from eliminating the double-taxation of dividends. (Forum on Emerging Issues). Business Economics. 1/1/2003.

татами), но нередко этот результат является только видимостью роста. Более того, в некоторых случаях для достижения цели поддержания рыночной стоимости акций искусственно завышается прибыль в отчетности¹⁸⁹.

Однако следует учитывать и иной эффект: налогообложение доходов корпораций в целом и налогообложение дивидендов в частности капитализируется в цене акций, вызывая снижение их стоимости¹⁹⁰. 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 увеличения 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 методов¹⁹¹ интеграции задачам приближения эффективной ставки налогообложения доходов, полученных в виде дивидендов, к номинальной предельной ставке конечного инвестора, а также 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

¹⁸⁹ Например, в нашумевшем случае корпорации «Энрон».

¹⁹⁰ См.: Auerbach A. Taxation and Corporate Financial Policy in Alan Auerbach and Martin Feldstein. Handbook of Public Economics. Vol. 3. 2003.

¹⁹¹ 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.

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 может составлять полную сумму налога на дивиденды или его часть). Порядок определения конечных сумм к уплате по налогу на дивиденды и налогу на прибыль корпораций может быть различным. Так, в рамках усовершенствованного налогообложения корпораций, применявшегося до 1999 г. в Великобритании, налог на дивиденды (собственно и называемый усовершенствованным налогом на корпорации) уплачивался в той сумме, в которой был рассчитан, а затем кредитовал налоговые обязательства по налогу на доходы корпораций (а также налоговые обязательства получателя дивидендов). В иных случаях налог на доход корпораций рассчитывается и уплачивается полностью, а затем кредитует налоговые обязательства по налогу на дивиденды, который, в свою очередь, кредитует налоговые обязательства получателя дивидендов. Пример определения налоговых обязательств в случае, когда налог на доходы корпораций определяет кредит по налогу на дивиденды, приведен ниже.

2.5.2. Международный опыт налогообложения дивидендов

В совокупности все виды налогов на доходы можно рассматривать как систему глобального (всеобъемлющего) подоходного налога¹⁹². Гражданин подает ежегодную налоговую декларацию, в которой содержатся сведения о полученных им доходах из всех источников, включая заработную плату, проценты, дивиденды и прибыль от прироста капитала (общепринятой является практика налогообложения прибыли от прироста капитальной стоимости актива в момент

¹⁹² Во введении к данному разделу подробно рассматривается вопрос о причинах наличия как налогов на доходы, взимаемых на уровне предприятия, так и налогов на доходы, взимаемых на уровне физического лица.

реализации актива)¹⁹³. Все эти доходы вместе образуют общую налоговую базу для подоходного налога с физического лица. Если корпорации¹⁹⁴ также подлежат налогообложению, то без специально принимаемых мер доходы корпораций облагаются дважды – как доход, заработанный фирмами, и как доход, начисленный (в той или иной форме) индивидуумам, являющимся владельцами данной фирмы.

Однако некоторые страны предпочитают сохранять двойное налогообложение распределяемого дохода, иногда принимая особые меры, смягчающие его последствия в определенных случаях. Система с повторным налогообложением прибыли после уплаты налога на прибыль еще и налогом на дивиденды называется классической. В принципе, существуют аргументы, оправдывающие двойное налогообложение (см. введение к настоящему разделу; большая часть доводов, приведенных для обоснования налога на прибыль, применима и для оправдания повторного налогообложения дивидендов, однако, как отмечено выше, с существенными оговорками). Кроме доводов, оправдывающих двойное налогообложение дивидендов, существуют также доводы против отказа от классической системы в тех странах, где она действует¹⁹⁵. Во-первых, отказ от двойного налогообложения снизил бы доходы бюджета (по меньшей мере, временно), а сокращение доходов от одного из источников требует или сокращения расходов, или увеличения доходов из иных источников, или увели-

¹⁹³ В России начиная с 2001 г. во многих случаях декларирование не требуется: налог на ряд видов доходов взимается у источника, причем ставки подоходного налога не зависят от размера дохода, от последнего зависит только величина налоговых вычетов. Стандартные налоговые вычеты предоставляются при выполнении определенных условий (в частности, они предоставляются по основному месту работы). Наиболее распространенные случаи, когда требуется подача налоговой декларации, – это случай, когда индивидуум является предпринимателем без образования юридического лица, а также когда человек претендует на имущественные или социальные налоговые вычеты.

¹⁹⁴ В принципе, возможна практика налогообложения предприятий не только с корпоративной формой собственности. В таком случае тем более оправданно исключение двойного налогообложения.

¹⁹⁵ 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.

чения бюджетного дефицита. Во-вторых, устранение действующего двойного налогообложения привело бы к неожиданным доходам (windfall income) лиц, являющихся на момент изменений держателями акций. Причина такого эффекта заключается в том, что воздействие двойного налогообложения учитывается рынком, а именно ожидание необходимости платить налог на дивиденды в дополнение к налогу на прибыль капитализируется в более низких ценах акций, чем те, которые сложились бы в равновесии с устраненным двойным налогообложением¹⁹⁶.

В дополнение к аллокационным соображениям, рассмотренным выше, есть дополнительные потенциальные выгоды классической системы с точки зрения простоты и прозрачности (по меньшей мере, по сравнению с большинством интегрированных систем), что делает классическую систему более легкой для администрирования, чем интегрированные. Простые правила, исполнение которых легко контролируется, применяются при классической системе и к дивидендам, выплачиваемым внутри стран, и к дивидендам, уплачиваемым за рубеж или получаемым из-за рубежа¹⁹⁷. Однако эти доводы также оспоримы, как и многие, приведенные выше¹⁹⁸. Потенциальные потери в доходах бюджета от устранения двойного налогообложения можно компенсировать также в рамках налогообложения доходов от капитала, а именно можно увеличить ставки налога на прибыль (доходы корпораций) или устранить ряд льгот по данному налогу, т.е. сократить налоговые расходы. Особенно привлекательным выглядит последний способ, и многие страны, переходившие от классической системы к интегрированным, его использовали. Неожиданные доходы владельцев акций на момент перехода могут быть также несколько ниже, если предположить, что риски, связанные с возможностью изменений в налоговой системе, учитываются

¹⁹⁶ Разумеется, этот доход будет получен одновременно. После установления нового равновесия никакого преимущества в доходности, скорректированной на риск, не будет.

¹⁹⁷ См.: Chua D., King J.R. The Mechanism of Integration. In Tax Policy Handbook. Ed. by P. Shome. IMF, 1995.

¹⁹⁸ 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.

инвесторами. Также не исключено, что налоговое планирование снижает бремя налогообложения, поэтому и величина неожиданного дохода, и потери бюджета могут быть ниже, чем рассчитанные без учета этого эффекта. Наконец, среди разработанных и применяемых систем интеграции существуют такие, которые, несмотря на кажущееся усложнение порядка расчета налоговых обязательств, на практике обеспечивают достаточные и простоту, и прозрачность, и легкость администрирования.

Классическую систему применяют, например, США, Нидерланды (но в Нидерландах есть ряд льгот – в частности, для холдингов, которые в определенных случаях устраняют двойное налогообложение), Венгрия, Япония, Польша. Однако наличие двойного налогообложения, во-первых, снижает стимулы к образованию корпораций в том случае, когда финансирование осуществляется за счет использования собственного капитала (предполагается, что процент вычитается из базы налогообложения). При возможности свободного выбора фирмой финансовой структуры образование корпораций может сочетаться с использованием преимущественно долгового финансирования, что может увеличивать риск банкротства. Одновременно возникает стимул не распределять прибыль, переводя выгоды владельцев в форму прироста стоимости капитала, который на уровне физических лиц часто облагается по более низким ставкам, чем дивиденды (даже при обложении по таким же ставкам, но по факту реализации прироста стоимости капитала выгода от такой формы начисления дохода заключается в отсрочке платежа налога). Кроме того, система с двойным налогообложением дохода корпораций снижает стимулы к инвестированию по сравнению с системой, элиминирующей двойное налогообложение¹⁹⁹. Эти соображения являются главными доводами против классической системы.

Отметим также, что система двойного налогообложения дохода собственников корпораций может создавать стимулы для избежания двойного налогообложения посредством налогового планирования. Более того, наличие стимулов избегать двойного налогообложения

¹⁹⁹ См.: John R.K. Integration of Personal and Corporate Income Taxes: Advantage and Disadvantages. Tax Policy Handbook. IMF, 1995. P. 150.

может усиливать стимулы избегать налогообложения вообще. Среди видов избежания двойного налогообложения можно отметить такие, как выбор организационной формы, не вызывающей двойного налогообложения, использование видов финансирования, позволяющих вычет платежей инвестору (например, таких, как процент, арендная плата, платежи по финансовому лизингу), выплата инвесторам дохода от капитала под видом вычитаемых из налоговой базы платежей, например, заработной платы, если собственник или его родственники являются работниками предприятия, сохранение прибыли нераспределенной (это может препятствовать перетоку капитала туда, где он может быть эффективно использован).

Отметим, что без специальных мер классическая система может приводить не просто к повторному, а к многократному налогообложению дивидендов. Если дивиденды получает одна корпорация от другой, а затем уже сама распределяет этот доход в виде дивидендов физическим лицам, дивиденды облагаются трижды – при уплате налога на доход корпораций, при распределении их первой корпорацией, а также при распределении их второй корпорацией.

Например, США применяют следующие компенсационные меры. Прежде всего, при определении базы налога на дивиденды в общем случае корпорациям разрешен вычет 70% из дивидендов, полученных от отечественных корпораций. Если дивиденды получены от корпорации, доля собственности в которой у корпорации – получателя дивидендов превышает 20%, вычет составляет 80%. Если получатель дивидендов функционирует в соответствии с законом об инвестициях малого бизнеса от 1958 г. или если дивиденды получены от компании, входящей в одну аффилированную группу с получателем, корпорация-получатель может вычесть 100% дивидендного дохода. Эти правила не распространяются на дивиденды, полученные от освобожденных от налогообложения компаний в соответствии со ст. 501 и 521 Налогового кодекса США (US Internal Revenue Code)²⁰⁰.

²⁰⁰ См.: Cornell Law School. US Internal Revenue Code. Dividends Received by Corporation. Title 26, Subtitle A. Chapter 1. Subchapter B. Part VIII. Art. 243. http://www4.law.cornell.edu/uscode/search/display.html?terms=dividend&url=/uscode/html/uscode26/usc_sec_26_00000243----000-.html

Аналогичные правила применяются к банкам, за исключением взаимных сберегательных банков, к которым применяются некоторые дополнительные требования²⁰¹.

Чтобы избежать двойного налогообложения корпоративного дохода, часто используются различные системы интегрирования, предусматривающие компенсацию части уплаченного корпорацией налога при налогообложении физических лиц. Теоретически возможные системы интеграции принято подразделять на полную интеграцию и частичную интеграцию²⁰².

Под полной интеграцией обычно подразумевается система, при которой доходы всех лиц отнесены в рамках закона на счет тех индивидуумов, которые являются их конечными получателями. Подоходный налог затем взимается с этих владельцев по ставкам, зависящим от всего их дохода.

Полная интеграция предполагает следующие шаги: определяется налогооблагаемая прибыль фирмы; определяется и уплачивается величина налога на доход корпорации; в соответствии с долей в собственности фирмы налогооблагаемая прибыль относится на счет акционера; рассчитывается подоходный налог индивидуума от всего его дохода, т.е. включающего отнесенную на его счет прибыль; определяется разница между определенной суммой налога от полного дохода и суммой подоходного налога, которая была бы начислена без учета начисленной прибыли, эта величина представляет собой индивидуальный подоходный налог от его доли в доходе корпорации; разность между этой суммой налога и его долей уплаченного налога на доход корпораций, который рассматривается как налог на доход акционера, удержанный у источника, составит чистый подоходный налог на акционера (он может быть положительным или отрицательным в зависимости от соотношения ставки налога на доход

²⁰¹ См.: Cornell Law School. US Internal Revenue Code. Dividends Received by Corporation. Title 26. Subtitle A. Chapter 1. Subchapter H. http://www4.law.cornell.edu/uscode/html/uscode26/usc_sup_01_26_10_A_20_1_30_H.html

²⁰² См.: Chua D., King J.R. The Mechanism of Integration. In Tax Policy Handbook. Ed. by P. Shome. IMF, 1995. P. 151–155.

корпораций и применяемой к данному акционеру ставки персонального подоходного налога).

Администрирование системы полной интеграции было бы чрезвычайно сложным и, скорее всего, неосуществимым, поскольку для этого требовался бы огромный объем отчетной информации: отдельные компании могут иметь много конечных владельцев, в том числе владеющих акциями только в течение части некоторого года, есть различные классы держателей ценных бумаг корпорации – например, держатели обыкновенных акций, привилегированных акций, варрантов, опционов, депозитарных расписок и конвертируемых облигаций; акциями многих компаний владеют другие компании, и определение конечных владельцев может требовать значительных издержек. Кроме того, если бы налогом облагался доход акционеров независимо от того, был ли он распределен, в результате возникла бы проблема ликвидности: акционеры должны были бы платить большие суммы налога, не получив денег, в связи с которыми возникли обязательства.

Промежуточными между системой с двойным налогообложением дивидендов и системой с полной интеграцией являются системы, обеспечивающие различную степень интеграции в отношении распределенной прибыли²⁰³. В этих системах освобождение дивидендов от двойного налогообложения (возможно, частичное) может осуществляться как на корпоративном уровне, так и на уровне акционеров.

Как уже отмечалось во введении к настоящему разделу, существуют разные классификации методов интеграции (взаимодействия налогов). Однако принятые в разных странах системы устранения двойного налогообложения, даже если относятся к одному классу в некоторой классификации, имеют заметные отличия. Купер и Гор-

²⁰³ См.: Chua D., King J.R. The Mechanism of Integration. In Tax Policy Handbook. Ed. by P. Shome. IMF, 1995. P. 151–155. А также: Cooper G.S., Gordon R.K. Taxation of Legal Persons and their Owners. In Tax Law Design and Drafting. Ed. V. Thuronyi. IMF, 1998. P. 843–881; Vann R.J. International Aspects of Income Tax. In Tax Law Design and Drafting. Ed. V. Thuronyi. IMF, 1998. P. 769–771.

дон²⁰⁴ выделяют следующие основные характеристики этих различий:

- уровень, на котором должно обеспечиваться снижение налога или устранение двойного налогообложения. Механизм снижения или устранения двойного налогообложения дивидендов может функционировать как на уровне предприятия, так и на уровне акционера;
- форма, которую принимает снижение налога. Могут применяться налоговый вычет, налоговый кредит или система освобождения. При осуществлении этого выбора важен дополнительный вопрос: следует ли при применении снижения (устранения) двойного налогообложения прослеживать и проверять уплату налогов, осуществленных на иных этапах получения и передачи дохода;
- разрешено ли снижение налога акционерам-нерезидентам. В какой мере может облагаться нерезидент, особенно налогами, взимаемыми у источника выплат, часто зависит от действующих международных соглашений, однако отечественное законодательство может существенно повлиять на результат²⁰⁵;
- разрешено ли снижение налога для дохода от инвестиций в акции, полученного освобожденными от налогообложения инвесторами;
- должен ли быть различным порядок устранения двойного налогообложения для разных видов акционеров. Возможны различия в режиме налогообложения дивидендов и механизмах устранения двойного налогообложения для корпоративных акционеров и акционеров-индивидуумов, резидентов и нерезидентов. Может

²⁰⁴ 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.

²⁰⁵ Если желательно, чтобы нерезиденты не получали выгод, то встает вопрос, допустимо ли это в соответствии с международными соглашениями. Например, многие налоговые соглашения содержат правила, запрещающие дискриминацию, поэтому отказ нерезидентам в получении выгод, предоставляемых резидентам, может быть нарушением положений соглашения об отсутствии дискриминации. В Великобритании решение этой проблемы было осуществлено посредством выбора системы интеграции, действующей на уровне предприятия.

быть также различный порядок налогообложения для стратегических инвесторов с контрольным пакетом акций и портфельных инвесторов;

- порядок в отношении льгот по налогу на доходы корпораций. Выгоды от налоговых льгот могут полностью переходить акционерам, сохраняться для них частично, но может быть и так, что льготы, предоставляемые предприятию при распределении, не переходят акционерам. В последнем случае система обеспечивает одинаковое при прочих равных условиях налогообложение распределяемого в виде дивидендов дохода инвестора независимо от того, получен он предприятием, имеющим льготы или не имеющим их;
- порядок в отношении дохода от иностранных источников. Вопросы, связанные с таким доходом, аналогичны вопросам, возникающим в отношении льгот по налогу на доходы корпораций. В обоих случаях нет уплаты (полной уплаты, если льгота освобождает доход корпорации частично) отечественного налога на доходы корпораций (хотя за рубежом в случае дохода от иностранных источников налог мог быть уплачен). Однако соображения, влияющие на выбор режима налогообложения такого дохода, отличаются от соображений в случае льгот. Особые правила могут применяться в тех случаях, когда доход из иностранных источников получен отечественной корпорацией²⁰⁶ и далее перераспределяется конечным инвесторам²⁰⁷.

Основные методы освобождения от двойного налогообложения на уровне корпораций – система вычета дивидендов и система разделения ставок. Основные методы освобождения от двойного нало-

²⁰⁶ Например, в Австралии порядок для дивидендов, полученных из-за рубежа и перераспределяемых далее, может различаться в зависимости от того, насколько высоки налоги в стране – источнике дохода. См.: Taylor C.J. Dividend Imputation and Distributions of Non Portfolio Foreign Source Income: an Evaluation of Some Alternative Approaches // Journal of the Australasian Tax Teachers Association. 2005. <http://www.austlii.edu.au/au/journals/JATTA/2005/15.html>

²⁰⁷ 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.

гобложения на уровне акционеров – система вменения и различные шедулярные методы²⁰⁸.

1. Система вычета дивидендов. При такой системе часть распределяемой как дивиденды корпоративной прибыли может вычитаться из базы налога на доход корпораций (Греция, Исландия, Швеция). Доля вычитаемых из базы налогообложения корпораций дивидендов в различных странах различна (например, в Греции дивиденды полностью вычитаемы). Далее распределенные дивиденды облагаются подоходным налогом на уровне акционеров.

2. Система разделения ставок. При такой системе дивиденды облагаются налогом на доход корпораций по более низкой ставке, чем распределенная прибыль. Результат, достигаемый при такой системе, эквивалентен результату применения системы вычета дивидендов при соответствующем подборе ставок (например, разрешение вычитать из базы налога на доход корпораций 50% распределяемой прибыли эквивалентно применению к распределяемой прибыли ставки в 2 раза ниже, чем к нераспределенной).

3. Система вменения. При этом методе обязательства акционеров кредитуются на уплаченный компанией налог на доходы корпораций. При системе вменения часто считается, что доход, выплаченный как дивиденды, уже подвергся налогообложению на корпоративном уровне. Однако в системе, применявшейся до 6 апреля 1999 г. в Великобритании (Advanced Corporate Tax, усовершенствованный налог на доходы корпораций), последовательность выплат и кредитования на уровне предприятия была иная: при выплатах дивидендов уплачивался налог на распределяемые дивиденды, а затем он кредитовал обязательства корпорации по налогу на доходы корпорации. Далее при системе вменения освобождение от двойного налогообложения предоставляется в отношении персонального подоходного налога на уровне акционеров, обычно также посредством кредитования (принятия к зачету в счет налоговых обязательств акционера налога на дивиденды). Степень налогового освобождения, предоставляемого акционерам, обычно называется нормой вмене-

²⁰⁸ См.: Chua D., King J.R. The Mechanism of Integration. In Tax Policy Handbook. Ed. by P. Shome. IMF, 1995. P. 151–155.

ния. При этой системе в базу персонального подоходного налога акционеров включается вмененная валовая величина дивидендов («восстановленная до валовой» величина дивидендов – *grossed-up value of dividend*), т.е. сумма дивидендов плюс налоговый кредит²⁰⁹, который является вмененным налогом на доход корпораций. К вмененной валовой величине дивидендов затем применяется предельная ставка персонального подоходного налога. На сумму вмененного корпоративного налога затем кредитуются налоговые обязательства акционера.

4. Шедулярные методы. Примерами шедулярных методов освобождения дивидендов от двойного налогообложения могут служить следующие. В случае раздельного налогообложения сначала взимается налог на доход корпораций, а затем дивиденды частично вычитаются из базы налогообложения подоходным налогом, а частично облагаются на персональном уровне, но ставка налогообложения дивидендов обычно является плоской. Такая система принята в Австрии. В Турции также применяется система раздельного налогообложения, но с полным изъятием дивидендов из базы подоходного налога. Другая система, называемая обычно системой налогового кредита (Канада, Испания), напоминает систему вменения. При системе налогового кредита обязательства акционеров по подоходному налогу кредитуются на некоторую часть полученных дивидендов. Эта система отличается от системы вменения, во-первых, тем, что налоговый кредит предоставляется независимо от того, облагались ли дивиденды на самом деле в полной мере налогом на доход корпораций²¹⁰, во-вторых, тем, что не определяется вмененная (восста-

²⁰⁹ Налоговый кредит, вообще говоря, не совпадает с приходящейся на долю акционера суммой налога на доход корпораций, уплаченного от распределенной прибыли. В Великобритании во время действия усовершенствованного налога на доход корпораций (*Advanced Corporate Tax*) сумма, восстанавливающая чистые дивиденды до валового значения на уровне корпорации, определялась расчетным образом, а в Австралии эта сумма определяется исходя из фактического значения налога, уплаченного на более раннем этапе получения дохода или его передачи в виде дивидендов.

²¹⁰ Налог может быть уплачен не со всей суммы распределенной прибыли. Например, если предприятие пользовалось льготами, снижающими обязательства по на-

новленная) валовая величина дивидендов, в-третьих, обычно не производится возмещение, если налоговый кредит превышает валовые обязательства по подоходному налогу.

Остановимся несколько более подробно на вопросе о том, в какой мере учитывается уплаченный налог на доходы корпораций при предоставлении налогового кредита в отношении налоговых обязательств акционеров. Проще рассматривать вопрос, если предположить, что распределяется вся прибыль после налогообложения²¹¹. Пусть, например, льгота распространяется на 50% налогооблагаемой прибыли (или состоит в том, что ставка налога снижается на 50%). Тогда результат зависит от того, что служит исходной информацией для расчета обязательств по налогу на дивиденды, а также налогового кредита. Результат зависит от многих деталей законодательства, особенно велики различия в определении совокупных налоговых обязательств по налогу на доходы корпораций и налогу на дивиденды (юридически он может считаться взимаемым у источника), определяемых на уровне корпорации. В данном случае мы акцентируем внимание на том, как определяется налоговый кредит, предоставляемый конечному акционеру – физическому лицу. Налоговый кредит может быть рассчитан без учета фактических налогов, только исходя из величины распределяемой прибыли, или в качестве налогового кредита может приниматься лишь та часть налога на доход корпораций, которая приходится на распределенную прибыль. В нашем примере, когда льгота уменьшает налоговые обязательства по

логу на доходы корпораций, то налог уплачивается в меньшем размере, чем по законодательно установленным ставкам. Кроме того, дивиденды могут превышать прибыль после налогообложения. Это может происходить из-за расхождений в результатах бухгалтерского и налогового учета, а также, особенно при распределении корпорацией дохода, полученного в виде дивидендов от иных корпораций, из-за различий во времени получения дивидендов и даты уплаты налога на более ранних этапах получения и передачи дохода.

²¹¹ Если распределяется часть прибыли после налогообложения, то возможны различные решения в отношении того, как определяется сумма налога, относящаяся к распределяемой прибыли. Например, может быть определена доля распределяемой прибыли в совокупной прибыли и к ней отнесена соответствующая доля уплаченного налога. При ведении счета налогов на дивиденды, поскольку учет налогов осуществляется за длительный период, возможны и иные решения.

налогу на прибыль на 50%, при расчете исходя только из распределенной прибыли налоговый кредит будет в 2 раза выше, чем при расчете с учетом фактической уплаты налога.

Следует отметить, что вопрос о том, в какой мере выгоды от льгот должны «транслироваться» конечным акционерам, является дискуссионным, точнее даже, ответ на него зависит от целей, которые ставятся обществом при предоставлении налоговых льгот. Если исходить из соображений горизонтальной справедливости, в соответствии с тем, что лица, имеющие одинаковое благосостояние, должны платить одинаковые налоги, льгота, предоставляемая на уровне предприятия, не должна переходить на уровень акционера. Технически, как уже отмечалось, это может обеспечиваться разными способами – например, при системе вменения могут определяться налоговые обязательства в отношении дивидендов, исходя только из распределяемой суммы и установленных законодательно ставок, а в случае если они больше, чем налог на прибыль, уплаченный предприятием, может требоваться доплата. Или налоговые обязательства конечного акционера могут определяться исходя из суммы полученных дивидендов на уровне физического лица, но к зачету (кредитованию) приниматься только фактически уплаченный налог. Акционеры при таких (и некоторых других) системах получают при прочих равных одинаковый налоговый кредит, и льгота предоставляется только в отношении нераспределенной прибыли, т.е. реинвестируемой в льготную деятельность. Однако могут быть и иные соображения. Например, общество может считать, что от некоторой деятельности оно получает значительные выгоды, которые не учтены в доходности от инвестиций в эту отрасль (т.е. существуют положительные экстерналии). Такая деятельность может субсидироваться или ей может предоставляться налоговая льгота (налоговая субсидия). В этом случае может быть сделан выбор в пользу перехода выгод от льготы на уровень конечного инвестора. Однако можно привести контраргументы к этим доводам. Как отмечалось выше, инвесторы получают доход не только в виде дивидендов, но и в виде прироста капитальной стоимости своих акций. В отношении последней части дохода льгота сохраняется даже тогда, когда она пол-

ностью или частично «возвращается» государству при распределении. Стимулирующий эффект может быть достаточным, чтобы увеличить инвестиции в данную деятельность до желаемой величины.

На практике для применения системы вменения требуется иметь специальный счет налогов на дивиденды, отражающий по кредиту налоговые обязательства в отношении дивидендов, а по дебету – налоги, причитающиеся или уплаченные в отношении прибыли корпорации²¹², который соответственно будет уменьшаться при распределении дивидендов. Дивиденды не будут облагаться налогом, пока счет имеет положительное сальдо. Удержание налога у источника применяется, если дебет счета налогов на дивиденды равен нулю, а обязательства, определенные в отношении дивидендов (кредит счета), еще положительны²¹³. С помощью этого компенсирующего налога распределение дивидендов становится возможным только после полной уплаты налога.

Например, в Новой Зеландии действует система налогообложения доходов от капитала, основанная на счетах дивидендов, в соответствии с которой выплата распределенных дивидендов физическим лицам происходит только после обложения их налогом. При этом налоговый счет позволяет разделить сумму уплаченного налога на часть, являющуюся налогом с корпораций (база налога – нераспределенная прибыль), и часть, являющуюся подоходным налогом, удержанным у источника (база налога – распределенная прибыль). При расчете подоходного налога на уровне физических лиц, чтобы обеспечить взимание налога с дивиденда по необходимой в каждом конкретном случае ставке, применяется система исчисления валовой суммы дохода (валовая сумма дивидендов суммируется с доходом из других источников) и система зачетов (удержанный корпорацией налог с дивидендов кредитуется подоходный налог).

²¹² Может быть отражена не только фактическая уплата налогов на данном предприятии, но и его налоговые обязательства, считающиеся выполненными, поскольку посредством налогового кредита приняты в расчет налоги, уплаченные на более ранних этапах получения и передачи данного дохода.

²¹³ Отметим еще раз, что усовершенствованное налогообложение корпораций (Advanced Corporate Tax), применявшееся ранее в Великобритании, при значительном сходстве с описанной системой имеет отличия в порядке уплаты и кредитования.

Для иллюстрации того, как работает система вменения, полезно кратко, без детализации, ознакомиться с некоторыми системами налогообложения дивидендов. Это позволит увидеть основные различия этих и схожих с ними систем вменения.

Усовершенствованное налогообложение корпораций²¹⁴ (Advanced Corporate Tax, далее – УНК), применявшееся в Великобритании до 6 апреля 1999 г., использовало налог, относящийся к распределению прибыли, одновременно как механизм получения доходов бюджета и как механизм интеграции (взаимодействия налогов на доходы в терминологии, принятой в работе Купера и Гордона) налогообложения доходов предприятий и индивидуумов. Хотя в настоящее время система налогообложения дивидендов в Великобритании изменена, полезно рассмотреть действовавшую ранее систему как интересный вариант системы вменения с рядом специфических черт. В частности, восстановление суммы дивидендов до валовой, применявшееся при этой системе, позволяло обеспечить налогообложение получателей дивидендов, не зависящее от льгот, предоставлявшихся собственно распределяющей дивиденды корпорации. Суть механизма УНК состояла в том, что применялся налог на распределяемые дивиденды с плоской ставкой на уровне предприятия, осуществляющего распределение, и этот налог затем кредитовал как обязательства предприятия по налогу на доходы корпораций, так и обязательства акционеров (в том числе юридических лиц) по налогу на доход в части дохода, полученного в виде дивидендов. Таким образом, налог на распределяемые дивиденды в системе УНК представлял собой авансовый платеж по налогу на доходы корпораций.

Механизм системы УНК включал последовательность шагов.

Каждое распределение дивидендов, осуществляемое корпорациями, облагалось УНК по плоской ставке, которую мы обозначим через t . При этом определялась валовая сумма дивидендов исходя из чистой суммы распределяемых дивидендов и ставки УНК, по-

²¹⁴ Приведенное здесь краткое описание усовершенствованного налога на доход корпораций основано преимущественно на изложении этого порядка в: Cooper G.S., Gordon R.K. Taxation of Legal Persons and their Owners. In Tax Law Design and Drafting. Ed. V. Thuronyi. IMF, 1998.

средством процедуры восстановления до валовой суммы (grossed-up). Для этого чистая сумма распределяемых дивидендов умножалась на $1/(1-t)$. Сумма налога УНК составляла, таким образом, $t/(1-t)$. Далее предприятие вычитало платежи УНК, сделанные в течение года, из собственных обязательств по налогу на прибыль. Если ставка налога на прибыль совпадала со ставкой УНК²¹⁵, предприятие не имело льгот, и чистые дивиденды были не меньше налогооблагаемой прибыли за вычетом налоговых обязательств по налогу на доход корпораций, дополнительных налоговых обязательств не возникало. Если же чистые распределяемые дивиденды были меньше налогооблагаемой прибыли за вычетом налоговых обязательств по налогу на прибыль, то при сохранении остальных сделанных допущений возникала необходимость доплатить налог на прибыль. Остаток налога на предприятие, причитающийся к доплате, обычно называют основным налогом на корпорацию (mainstream corporation tax; далее – ОНК), и он может возникать или потому, что ставка УНК при обложении дивидендов меньше, чем скорректированная ставка налога на распределяемую прибыль²¹⁶, или потому, что предприятие решает не распределять часть прибыли²¹⁷. Налог, уплаченный в отношении дивидендов по системе УНК, далее кредитует налоговые обязательства акционеров.

²¹⁵ Если ставка налога на прибыль меньше ставки УНК при сделанных допущениях, дополнительного налога на доход корпораций также не возникнет.

²¹⁶ В Великобритании ставки налога на доход корпораций (на прибыль) могут варьировать в зависимости от масштаба деятельности предприятия. Так, при общей ставке 30% для предприятий, налогооблагаемая прибыль которых меньше 300 000 фунтов, ставка при определенных обстоятельствах может составлять 19%. Эта льгота постепенно сокращается с ростом прибыли. При выполнении ряда условий для некоторых компаний с особо малой прибылью может применяться даже нулевая ставка (данные на 2004 г.).

²¹⁷ Сумма УНК может оказаться и больше, чем налог на прибыль, поскольку дивиденды могут превышать налогооблагаемую прибыль. Это, как уже неоднократно отмечалось выше, может возникнуть как из-за временных расхождений в получении дохода и выплате дивидендов, так и из-за различий в бухгалтерском и налоговом учете. Также сумма УНК может быть больше налога на прибыль из-за того, что ставка налога на прибыль, применяемая к данному предприятию, меньше, чем ставка УНК.

Когда корпорация оставляет прибыль нераспределенной, обязательств по УНК не возникает. В этом случае для акционеров нет различий в последствиях применения классической системы и УНК.

Порядок в отношении распределенной прибыли (дивидендов) для акционеров-индивидуумов в системе УНК предусматривался такой же, как и в других системах вменения. У акционера облагалась сумма чистого распределения (чистых дивидендов), увеличенная на сумму уплаченного в отношении его доли дивидендов УНК, а затем он получал кредит в размере УНК. При равных ставках доплаты не возникало, если же персональная предельная ставка акционера выше, чем ставка УНК, его налоговые обязательства превышали сумму кредита, и требовалась доплата.

Следует отметить, что ставка УНК составляла 20%, т.е. не совпала с основной ставкой налога на доходы корпораций (30%; у предприятий небольшого масштаба при выполнении определенных условий ставка могла быть ниже). Это означает, что система вменения была частичной, т.е. налоговый кредит предоставлялся на меньшую сумму, чем составлял налог на корпорацию с того дохода, из которого выплачивались дивиденды.

Однако, как отмечалось выше, для дивидендов, распределяемых с 6 апреля 1999 г., система была изменена. При этом те компании, которые на начало действия новой системы имели остаток незначительного УНК, могли перенести его на будущее и зачесть в счет налога на прибыль по тем правилам, которые действовали до отмены прежней системы. В отношении налога на доход корпораций были введены квартальные авансовые платежи. Не применяется налог на дивиденды, уплачиваемый у источника. Налоговый кредит, соотносимый с дивидендами, рассчитывается, но он снижен до 10/90 чистых дивидендов (т.е. до 10% от восстановленной до валовой суммы дивидендов), и этот кредит не является более возмещаемым для британских акционеров. Его еще называют условным (notional) налоговым кредитом. Невозмещаемость означает, что, если бы даже расчет с учетом налогового кредита привел к отрицательному налоговому обязательству (например, поскольку налогоплательщик имеет различные вычеты из налогооблагаемого дохода), возмещения не возникает.

Акционерам-индивидуумам налоговый кредит доступен, но фактически для индивидуумов с предельной ставкой 10% результат эквивалентен просто освобождению от налогообложения, поскольку в доход включается восстановленная до валовой по ставке 10% сумма дивидендов, и этот валовой доход облагается по ставке 10%, после чего сумма кредита, совпадающая с суммой возникших в отношении дивидендов налоговых обязательств акционера, вычитается из этих налоговых обязательств. То есть условный налоговый кредит составляет $1/9$ чистых дивидендов, восстановленная до валовой сумма дивидендов составляет $10/9$ чистых дивидендов, и налог по ставке 10% этой суммы равен $1/9$ чистых дивидендов, а именно налоговому кредиту, который исчерпывает эти обязательства. Базовая ставка налогообложения в 10% применяется для тех акционеров, доход которых, включая восстановленные до валовой суммы дивиденды, не превышает 28 000 фунтов стерлингов. Для некоторых акционеров-индивидуумов (с более высоким доходом, чем 28 000 фунтов стерлингов) предельная ставка налогообложения составляет 32,5% (в зависимости от дохода данного акционера). В этом случае в отношении дохода, распределенного в виде дивидендов и попадающего в диапазон дохода, облагаемого по высокой ставке, налог, рассчитанный не от валовой суммы дивидендов, а от чистой, составит 25%. Как и в случае низкой ставки, условный налоговый кредит составляет $1/9$ чистых дивидендов, восстановленная до валовой сумма дивидендов составляет $10/9$ чистых дивидендов, налог по ставке 32,5% составит $3,25/9$, а за вычетом кредита: $2,25/9 = 0,25$ от суммы чистых дивидендов²¹⁸. В соответствии с рядом соглашений об устранении двойного налогообложения иностранные акционеры все еще могут требовать платежа части или всего налогового кредита, который должен быть доступен британским акционерам-индивидуумам. Следовательно, возмещение налогового кредита продолжает быть доступным иностранным акционерам, если это предусмотрено соответствующим международным соглашением²¹⁹. Таким образом, Вели-

²¹⁸ См., нап.: http://www.bergkaprowlewis.co.uk/printable/dividends_after_april_313.htm

²¹⁹ См.: Ernst & Young. 2005. Worldwide Corporate Tax Guide.

кобритания значительно сократила выгоды, предоставляемые акционером (в некоторых случаях они стали пренебрежимо малы).

Но в отношении дивидендов, полученных из-за рубежа, кредит сохраняется. Прямые налоги²²⁰, уплаченные за рубежом, могут кредитовать налог на доход корпораций от той же прибыли. Более того, если компания получает дивиденды от иностранной компании, в которой она имеет по меньшей мере 10% права голоса, она может также получить льготу по основному уплаченному за рубежом налогу на прибыль, из которой уплачены дивиденды. В связи со сложностью исчисления и необходимостью особого контроля правильности определения этой части налогового кредита его требуется согласовывать с особым подразделением в составе налоговой службы (Underlying Tax Group)²²¹. Начиная с 1 апреля 2001 г. излишек кредита по налогу, уплаченному за рубежом, может переноситься на будущее без ограничений по срокам и на 3 года в прошлое для зачета в счет налога на доход из того же источника (ранее налоги, уплаченные за рубежом, принимались к зачету только в счет налога на доход из того же источника и не разрешался перенос в прошлое или на будущее)²²².

Опишем также несколько упрощенную модель системы вменения, в основе которой – порядок налогообложения дивидендов, аналогичный используемому в Австралии (похожий режим применяется в Новой Зеландии), модель мониторинга налогов (tax-tracing model – модель учета уплаты налогов)²²³. Она считается более точ-

[http://www.ey.com/global/download.nsf/Ireland/WorldWideCorporateTaxGuide/\\$file/W_W_Corporate_Tax_guide_2005_.pdf](http://www.ey.com/global/download.nsf/Ireland/WorldWideCorporateTaxGuide/$file/W_W_Corporate_Tax_guide_2005_.pdf)

²²⁰ Налоги, уплаченные предприятием в отношении распределяемого дохода, подразделяются на прямые (direct) и основные (underlying). К первым относятся налоги, уплачиваемые у источника выплаты дохода. А вторые представляют собой уплату налога на доходы корпораций (на прибыль).

²²¹ См. http://www.roche-duffay.ru/articles/uk_foreign_dividend_taxation.htm

²²² См.: Ernst & Young. 2005. Worldwide Corporate Tax Guide.

[http://www.ey.com/global/download.nsf/Ireland/WorldWideCorporateTaxGuide/\\$file/W_W_Corporate_Tax_guide_2005_.pdf](http://www.ey.com/global/download.nsf/Ireland/WorldWideCorporateTaxGuide/$file/W_W_Corporate_Tax_guide_2005_.pdf)

²²³ Приведенное здесь краткое описание системы tax-tracing model основано преимущественно на изложении этого порядка в: Cooper G.S., Gordon R.K. Taxation of

ной, чем система УНК в измерении взаимодействия налогов на доходы предприятий и индивидуумов, по меньшей мере, в отношении распределяемого дохода. Система Австралии пытается отследить налоговые платежи, фактически осуществленные предприятиями, и применить налоговый кредит в отношении этих платежей только в той мере, в которой налоговые платежи на более ранних этапах были фактически осуществлены и подтверждены. Система, ранее действовавшая в Великобритании, схематично описанная выше, требовала платить налог со всех распределяемых дивидендов посредством механизма УНК даже тогда, когда нет налоговых обязательств по ОНК. Австралийская система отслеживает налог, фактически уплачиваемый предприятиями со своей прибыли, и соотносит с распределяемой прибылью только фактически уплаченный налог. Она позволяет распределить необложенную прибыль, но распознает ее как таковую на уровне акционера.

Как и при иных системах вменения, предприятие платит налог со своего облагаемого дохода, распределенного или нет, и получает остаток, доступный для распределения. Чистая сумма дивидендов, распределяемая акционеру, увеличивается на корректирующую до валовой суммы величину, представляющую корпоративный налог, уплаченный предприятием (точнее, на сумму франкирующего, или освобождающего, кредита, *franking credit*, который в некоторых случаях может не предоставляться). Акционер-резидент платит налог на доход по предельной ставке от доли посленалоговой прибыли, распределенной корпорацией в качестве дивидендов, увеличенной на сумму франкирующего (освобождающего) кредита, а далее налоговые обязательства уменьшаются на сумму этого кредита. Нераспределенная прибыль по-прежнему облагается как прирост капитальной стоимости, если акции продаются акционером; в отношении налога на прирост капитальной стоимости кредит не применяется. В этом смысле австралийская система вменения, как и иные обсуждавшиеся системы вменения, действует в отношении нераспределенной прибыли как классическая система.

Legal Persons and their Owners. In *Tax Law Design and Drafting*. Ed. V. Thuronyi. IMF, 1998.

Акционеры декларируют распределенную долю прибыли, увеличенную на корректирующую для налога на предприятия величину (франкирующий, освобождающий кредит). Однако эта корректирующая величина не является просто умножением чистых дивидендов на постоянную норму. Кроме того, в некоторых случаях, например, когда перераспределяются дивиденды, полученные из иностранных источников, суммы налога, уплаченные за рубежом, могут приниматься в качестве кредита на уровне предприятия (если страна – источник с низким уровнем налогообложения), но не включаться в франкирующий кредит, переходящий далее акционерам. В некоторых случаях для дивидендов, полученных от иностранных источников и перераспределяемых австралийскими предприятиями, предусмотрена не система вменения с кредитом, а освобождение на уровне предприятия, получившего эти дивиденды. Тогда у предприятия не возникает дополнительных обязательств по налогу на доходы корпораций в части этого дохода, но и кредит не переходит конечным акционером, и они платят налог от данных сумм полностью²²⁴. Однако эти ограничивающие правила не применяются к портфельным инвестициям.

Важно также отметить, что система вменения Австралии, отслеживая фактические платежи налога, сделанные на ранних этапах последовательного распределения дохода²²⁵, позволяет частично транслировать льготы на последующие этапы распределения. Это достигается за счет того, что восстановление дивидендов до валовой суммы осуществляется посредством увеличения чистой суммы дивидендов на величину франкирующего кредита, а не расчетным образом. Если изменить эту систему таким образом, что восстановление валовой суммы дивидендов осуществляется посредством расче-

²²⁴ См.: Taylor C.J. Dividend Imputation and Distributions of Non Portfolio Foreign Source Income: an Evaluation of Some Alternative Approaches // Journal of the Australasian Tax Teachers Association. 2005. <http://www.austlii.edu.au/au/journals/JATTA/2005/15.html>

²²⁵ Выше отмечалось, что при перераспределении дохода, полученного из иностранных источников, цепочка зачетов может прерываться, поскольку применяется не вменение, а освобождение, если доход в виде дивидендов получен из страны с высокими ставками налогообложения.

тов исходя из установленной законом ставки, а кредит применяется только на сумму фактически уплаченного налога, то выгоды от льготы не будут переходить акционерам.

Нетрудно заметить, что, поскольку существуют авансовые платежи по налогу на прибыль, а также поскольку могут быть предусмотрены разные сроки выплаты дивидендов, при системах вменения, в принципе, возможно, что уплаченный в течение года налог на прибыль превысит сумму, равную остатку обязательств после использования кредита. В этом случае можно предусмотреть зачет налога на прибыль, уплаченного излишне до окончательного расчета, его возмещение или перенос на будущее. При ведении предприятиями счета налогов на дивиденды процедура существенно облегчается.

Отметим, что системы вменения, хотя и не являются полной интеграцией, в принципе, позволяют достичь более низкой эффективной ставки налогообложения дохода от капитала, распределенного в виде дивидендов, чем отказ от налогообложения дивидендов вообще. Предположим, что предприятие, расположенное в стране А, платит дивиденды предприятию, расположенному в стране В, а то, в свою очередь, распределяет их, причем одним из акционеров является индивидуум из страны С. Если действует система вменения и международные соглашения предусматривают зачет налоговых обязательств, уплаченных в стране-источнике, и если налог, уплаченный в стране А, будет принят к зачету в счет налоговых обязательств предприятия в стране В, в том числе и в отношении распределяемых дивидендов, то налог на дивиденды последнего предприятия будет исчислен, но будет считаться уплаченным на более раннем этапе. При удачном соотношении ставок (этого нельзя гарантировать) ни на каком этапе не потребуются доплаты в дополнение к налогу, уплаченному в стране А. В этом случае акционер в стране С получит кредит на полную сумму, исчисленную в стране В, хотя выплачена она была в стране А. При менее удачном соотношении ставок на втором этапе могут потребоваться доплаты, но они будут существенно меньше собственно суммы начисленных налоговых обязательств.

Если же страна В освобождает от налогообложения дивиденды и если в стране С не предусмотрено специальных мер, позволяющих принять к зачету налоги, уплаченные на более ранних этапах²²⁶, то рассматриваемый доход будет обложен дважды – в стране А и в стране С, причем страна В никаких доходов в бюджет от этого не получит, т.е. применение такой меры в стране В должно приносить дополнительные выгоды. Впрочем, если с этими странами заключены налоговые соглашения, причем в стране С доход, полученный из страны В в виде дивидендов, не подлежит налогообложению или имеет какие-либо льготы, то налогообложение будет однократным.

С этой точки зрения освобождение от налогообложения дивидендов на уровне предприятия может быть не самой удачной политикой стимулирования привлечения иностранных инвестиций, если целью является создание холдингов и не действуют особые правила в отношении компаний, контролирующих значительную долю капитала иностранных корпораций.

С другой стороны, система, при которой налоги, уплаченные за рубежом, автоматически «протекают» через отечественные корпорации иностранным же акционерам с минимальным дополнительным налогообложением или вообще без него, хотя и обеспечивает благоприятный налоговый режим конечным собственникам (при условии, что налоги, считающиеся уплаченными в рассматриваемой стране, принимаются к зачету в стране резидентства акционера в силу ее внутреннего законодательства или международных соглашений), не всегда признается желательной. Страны могут желать получить часть налоговых доходов от «проходящих» через их корпорации дивидендов. Как уже отмечалось выше, в Австралии, где действует общая система налогообложения, в значительной мере аналогичная описанной, для дивидендов, полученных от стратегических инвестиций в страны с высоким уровнем налогообложения, действует не система кредита, а система освобождения, приводящая к возникновению налоговых обязательств на следующем уровне перераспределения дивидендов.

²²⁶ Такие меры применяются, например, в Великобритании, но только в отношении дивидендов, полученных собственниками контрольных пакетов акций.

Отметим также, что при наличии особых льготных правил для компаний-резидентов, контролирующих значительную долю капитала иностранных корпораций, получение права на применение таких правил обусловлено предоставлением определенной информации о контролируемых компаниях и о мере участия в этих компаниях в налоговые органы. Это может само по себе рассматриваться как преимущество по сравнению с автоматическим «перетоком» дивидендов вместе с отнесенным к ним налогом через отечественные компании.

Однако ряд стран применяет специальные меры, которые способствуют созданию холдингов. Например, Нидерланды осуществляют особую политику в отношении зарегистрированных в стране холдингов, которая заключается в освобождении дивидендов, получаемых и выплачиваемых такими компаниями. Причем правила, позволяющие применять этот режим, довольно мягкие.

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

Германия впервые ввела интеграцию близкого к современному типу в 1953 г.²²⁷, 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 была потребность в оживлении рынка акций и увеличении интереса инвесторов к немецким корпорациям. Однако система разделения ставок имела определенные недостатки. В их числе были преимущество для долгового финансирования в сравнении с финансированием из собственного капитала (свойственное еще в 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 инвестици-

²²⁷ См.: Brauner Y. Integration in an Integrating World. Feb. 2005. SSRN.

ях небогатых слоев населения; различие в налоговых требованиях для инкорпорированного и неинкорпорированного бизнеса. Начиная с 1 января 1977 г. Германия начала применять систему полного вменения, интеграцию на уровне акционеров, которая по предположениям должна была уменьшить указанные нежелательные последствия²²⁸. 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 последовательной, 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 в отношении инвесторов из других стран при определенных условиях применение возмещения налога на корпорации, равное вмененному кредиту. Это возмещение предоставлялось преимущественно при условии удержания у источника налога по ставке 25%. Это означает, 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 системе²²⁹. 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 нерези-

²²⁸ См. там же. Также см. Chua D. King J. R. The Mechanics of Integration. Tax Policy Handbook. Ed. by P.Shome. IMF, 1995. P. 151–155.

²²⁹ Вопрос об отнесении такой системы к классической или к разновидности частичной интеграции, как уже отмечалось, является дискуссионным.

дентных 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 прибыли²³⁰. Для (немецких) индивидуальных акционеров применяется фактически система со сниженной (половинной) ставкой, т.е. 50%-ным освобождением дивидендов. Отметим, что кроме налога на доходы корпораций в Германии взимается еще и дополнительный налог (tax surcharge 5,5%), а также trade tax (налог на коммерческую деятельность). Последний взимается муниципалитетами по ставке от 13 до 20,5% в зависимости от муниципалитета и вычитается из базы налога на доход корпораций как 13 до 20,5% в зависимости от муниципалитета²³¹. В работе Браунера²³² отмечается, что «никакие детальные объяснения или исследования не сопровождали эти изменения, хотя предполагалось, что это результат трудности адаптации вменения 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). Ис-

²³⁰ См.: Worldwide Corporate Tax Guide. Ernst & Young. 2005.

²³¹ Там же.

²³² См.: Brauner Y. Integration in an Integrating World. Feb. 2005. SSRN.

ходная 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 приводила к стимулу для французов к инвестициям 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 также 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 налога²³³ значительно выросли, а административные издержки стали существенными. Это создало давление в пользу реформ, когда административные издержки, с одной стороны, и неприятие производством уравнительного налога – с другой, играли главную роль. В результате с 2001 г. Франция начала постепенно снижать налоговое бремя для корпораций²³⁴ 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 инвесторов²³⁵.

²³³ Equalization tax (*précompte*) – 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. Liedenpohja J. Y. Effects of Equalization tax on Multinational Investments and Transfer Pricing, http://en.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/k337.pdf

²³⁴ См., например,

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

²³⁵ См.: Worldwide Corporate Tax Guide. Ernst & Young. 2005.

Британская система налогообложения корпораций приняла свой современный метод интеграции в 1972 г.²³⁶ 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, веря, 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 политик правительства. Великобритания была фактически лидером обратного тренда, отменив закон с 1999 г., существенно снизив предоставляемый кредит и практически аннулировав большинство из 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 вменения²³⁷.

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 соглашения²³⁸. Другие соглашения предусмат-

²³⁶ Подробно система усовершенствованного налогообложения корпораций изложена во многих публикациях. См., напр.: Cooper G.S., Gordon R.K. *Taxation of Legal Persons and their Owners*. In *Tax Law Design and Drafting*. Ed. V. Thuronyi. IMF, 1998.

²³⁷ См. Brauner Y. *Integration in an Integrating World*. Feb. 2005. SSRN.

²³⁸ См. там же.

ривали 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 было готово с анализом и предложениями реформ, включающих отмену системы вменения и замену ее системой сниженных ставок на дивиденды²³⁹.

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), эффекта, заметно превышающего эффект снижения эффективных ставок, отмечено не было²⁴⁰. 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 следующем разделе, 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 – резиден-

²³⁹ Там же.

²⁴⁰ Там же.

ты австралийских компаний могут получить налоговый вмененный кредит, если полученные дивиденды признаются франкированными²⁴¹. Дивиденды, выплаченные австралийскими 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 дохода²⁴². 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

²⁴¹ 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 франкированные дивиденды» означает, что полная сумма дивидендов сопровождается налоговым кредитом по ставке, применяемой к компании. Некоторые вычеты (в том числе убытков 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 нефранкирована (т.е. к ним не применяется кредит). Такое сочетание дивидендов называют частично франкированными. См. National Australia Bank Group. Dividend Imputation (Australia), <http://www.nabgroup.com/0,,32875,00.html>

²⁴² См.: Worldwide Corporate Tax Guide. Ernst & Young. 2005.

получить иностранный налоговый кредит, равный меньшей из сумм налогов, уплаченных за рубежом, и причитающийся 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 в. 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 доминирующими доводами были 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 поддержана широкими слоями населения, поскольку она воспринималась ими как льгота для богатых, без налогообложения получающих выплаты от корпораций²⁴³. Кроме того, неоднозначно воспринимались рекомендации и корпоративным сектором: выше (в отношении Германии) говорилось, что двойное налогообложение дивидендов стимулирует удержание нераспределенной прибыли. В отношении такого стимула могут существенно расходиться интересы, с одной стороны, миноритарных акционеров, с другой – мажоритарных акционеров и менеджмента. Однако в США приняли систему сниженного налога на дивиденды, уравнив его с налоговой ставкой для приростов капитальной стоимости и установив на уровне 15% (для квалифицированных, т.е. удовлетворяющих определенным условиям дивидендов, получаемых физическими лицами – резидентами²⁴⁴. 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

²⁴³ Одна из причин такого восприятия заключается в том, что корпорация воспринимается как отдельное лицо.

²⁴⁴ См.: Deloitte International Tax and Business Guides, <http://www.deloittetaxguides.com/>

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 инвесторов²⁴⁵. 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, уплачиваемые у источника, если распределяются квалифицированным (удовлетворяющим определенным условиям) лицам в других государствах – членах ЕС. В момент 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 удерживающего налог у источника агента, а также акций или сертификатов на долю в прибыли, из которой осуществляется распределение. Если в момент распределения реципиент с 25%-ной 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, ко-

²⁴⁵ См. Brauner Y. Integration in an Integrating World, http://taxprof.typepad.com/taxprof_blog/files/Brauner.doc.

торый применяется только к распределениям в определенные страны (например, в Великобританию)²⁴⁶.

2.5.3. Недавние тенденции в налогообложении дивидендов и их предполагаемые причины

Как уже отмечалось во введении и в параграфе, посвященном международной практике, вторая половина XX в. характеризовалась широким распространением интеграции налогообложения. При этом разрабатывались различные методы интеграции. Некоторые из них довольно близко приближали результат к полной интеграции (один из таких методов приведен ниже). 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 – резидентов²⁴⁷). Однако в самом конце XX в. и начале XXI в. произошел 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 в сравнении с налогом на доходы физических лиц²⁴⁸.

²⁴⁶ См.: Worldwide Corporate Tax Guide. Ernst & Young. 2005.

²⁴⁷ См.: Deloitte International Tax and Business Guides, <http://www.deloittetaxguides.com/>

²⁴⁸ Отметим, что вопрос об отнесении таких систем к классическим или частично 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.

В данном параграфе 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 в сравнении с отечественными²⁴⁹. Особенно сильным такое давление было в ЕС, где правила гармонизации налогообложения предполагали отсутствие дискриминации.

В 2001 г. Европейский суд²⁵⁰ 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 корпораций²⁵¹.

Также в 1995 г. Европейский суд постановил, что система вменения не должна существовать, так как непредоставление налогового кредита неевропейским акционерам было дискриминирующим. Это решение, как и другие, вынесенные судом, привели к тому, что со-

²⁴⁹ См.: Brauner Y. *Integration in an Integrating World*, http://taxprof.typepad.com/taxprof_blog/files/Brauner.doc.

²⁵⁰ The Chartered Institute of Taxation. *Technical. Practical Implications of Hoechst/Metallgesellschaft*. August 23, 2001, <http://www.tax.org.uk/showarticle.pl?id=413>

²⁵¹ *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>

хранение независимых систем налогообложения корпораций, основанных на резидентстве, стало затруднительным для стран ЕС²⁵².

Похоже, что начиная с 2002 г. ни одна европейская страна ни имела системы, 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 недискриминации²⁵³.

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 инвестиций своих резидентов за рубеж, 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

²⁵² <http://www.springerlink.com/content/mw9r8475n5380854/fulltext.pdf>

²⁵³ <http://www.ceeol.com.aspx/getdocument.aspx?logid=5&id=343CBD0D-6054-4EF9-A8B6-208361A40C87>

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 30% по налогу на доход инвестора в стране его резидентства (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% от дивидендов в дополнение к налогу на доходы корпораций, а у страны резидентства 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% от 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. Во-вторых, отказ иностранным инвесторам в налоговом кредите позволяет получить дополнительные доходы в бюджет без значительного риска потери инвестора в том случае, когда большин-

ство 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 инвестиций 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 инвесторы за рубеж облагаются, как и отечественные инвесторы.

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. Хотя никакой из вышеприведенных советов не имел силы закона, последний подход фактически преобладал в судебной практике Европейского суда (ECJ – European Court of Justice), достигнув кульминации в решении по делу *Manninen*, которое фактически запретило использование системы вменения, 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 в настоящее время имеют частично или полностью интегрированные системы: Австрия, Австралия, Бельгия, Канада, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Италия, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Португалия, Испания, Сингапур, Швеция и Великобритания²⁵⁴.

²⁵⁴ Handley John C., Maheswaran K. A Capital Asset Pricing Model for an Integrated Tax System. University of Melbourne. January 2005,

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 и условия 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 представляют 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 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 долгого времени для давления на страны вменения с тем, чтобы они или расширили вменение через границы, или отменили; но этого не происходило. Этого не происходило потому, что не было достаточной заинтересованности других стран вынуждать страны вменения 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 целом были не очень успешными; в некоторых случаях страны, например, Франция, разрабатывали определенные механизмы для расширения 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 порядком 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 выше, чем совокуп-

ная 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 складывается 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.

2.5.4. Освобождение в связи с участием в других корпорациях (participation exemption)

Многие страны в последние годы ввели в свои налоговые системы освобождение в связи с участием одних корпораций в капитале других корпораций. Эти правила отчасти компенсируют искажающие эффекты частичного двойного налогообложения, распространившегося взамен вменения и описанного в предыдущих разделах. Освобождение в связи с участием предполагает освобождение при выполнении определенных условий распределяемого дохода от налога, удерживаемого у источника, а также полученного дохода от участия в других компаниях.

Например, в Австрии²⁵⁵ предусмотрены два вида освобождения в связи с участием. Национальное освобождение состоит в том, что дивиденды, полученные австрийскими компаниями от австрийских компаний, освобождены от налога на доходы корпораций (для получателя дивидендов этот доход не облагается). Приросты капитальной стоимости, полученные при реализации акций австрийских компаний, облагаются как обычный доход. Международное освобождение в связи с участием предоставляется австрийским компаниям, владеющим по меньшей мере 10%-ной долей в капитале иностранной корпорации в течение года или более. Международное освобождение в связи с участием применяется и к дивидендам, и к приростам капитальной стоимости. Однако если наблюдается снижение

²⁵⁵ См. Worldwide Corporate Tax Guide, Ernst & Young, 2005.

капитальной стоимости, то по этому правилу оно не подлежит вычету. Можно выбрать вариант международного освобождения в связи с участием, когда облагаются приросты капитальной стоимости и вычитаются капитальные убытки. Если в момент получения дивидендов еще не достигнут годичный период владения, то может быть осуществлена предварительная оценка налога, которая уточняется по истечении годового периода, действуют также правила, предотвращающие злоупотребления: освобождение в связи с участием не применяется (и доход облагается по обычной ставке 25%), если у дочернего предприятия доход преимущественно (т.е. более 50%) пассивный (проценты, доход от сдачи в аренду имущества кроме недвижимости, прирост капитальной стоимости активов), а также если налог на доход в стране резидентства дочерней компании не превышает 15%. Эти правила действуют в Австрии с 2004 г. с переходным периодом до 2006 г.

В Нидерландах²⁵⁶ освобождение в связи с участием (от налога, удерживаемого у источника, стандартная ставка которого равна 25%) применяется для дивидендов, распределяемых компаниям-резидентам, а также дивидендов, признанных квалифицированными, распределяемых лицам, являющимся резидентами в других странах ЕС. В момент распределения материнская компания должна в течение года владеть 25% (10%, если она из Германии, Греции или Великобритании) капитала распределяющей компании. Возможно освобождение и до достижения срока владения в год, если дочернее предприятие гарантирует уплату налога в случае, если до конца года условие поддержания доли в 25% не будет выполнено. При распределении в некоторые страны (например, в Великобританию) действует дополнительный критерий права голоса. Есть ограничения, предотвращающие злоупотребления, требующие, чтобы получатель дивидендов был подлинным владельцем (бенефициарием) этой доли. Голландские компании, участие которых в дочерней компании составляет не менее 5%, освобождаются от голландского налога на корпорации (дочерняя компания не должна быть голландской инве-

²⁵⁶ См. там же.

стиционной компанией, облагаемой по ставке 0%), если этими акциями владеют не как текущими активами. Если дочерняя компания иностранная, то применяются дополнительные условия: дочерняя компания в стране, где она учреждена, облагается налогом на прибыль, владение акциями этой компании не является портфельными инвестициями (материнская компания должна осуществлять деятельность, включающую принятие решений, управление или финансирование группы компаний). Если большая часть деятельности финансовая, то акции рассматриваются как пассивные (портфельные) инвестиции и освобождение в связи с участием не применяется.

Аналогичные правила применяются в ряде других стран. Так, во Франции в соответствии с директивой ЕС о дочерних и материнских компаниях дивиденды, распределяемые французской дочерней компанией материнской компании из ЕС, освобождены от налога у источника, если, помимо прочих условий, реципиент владеет 25% или более акций дочерней компании по меньшей мере 2 года. Однако отлична от описанных выше ситуация с доходом, полученным французскими компаниями из-за рубежа. При налогообложении французских компаний действует территориальный принцип, поэтому по общему правилу доход от предпринимательской деятельности, полученный за рубежом, не облагается. Но доход, полученный от иностранной контролируемой компании, может облагаться, если он ранее был обложен по ставке менее 2/3 французской налоговой ставки. Но уплаченный за рубежом налог кредитует обязательства по французскому налогу на доход корпораций.

В Великобритании для налогов, уплаченных за рубежом, действуют налоговые льготы. Такие налоги могут кредитовать налог на доходы корпораций Великобритании, рассчитанный от той же прибыли (но льгота не может превышать этот налог). Если британская компания владеет не менее чем 10% права голоса в иностранной компании, она может получать льготу по основному налогу на прибыль, из которой уплачены дивиденды. Излишек иностранного налога с 1 апреля 2001 г. может переноситься на будущее без ограничений и в прошлое на три года для зачета в счет налога на доход из того же источника.

Во многих странах, не входящих в ЕС, также применяются освобождения в связи с участием. Например, чилийским холдинговым компаниям предоставляется освобождение в связи с участием в отношении заработанного дохода, распределения дивидендов и прироста капитальной стоимости. В результате иностранные инвесторы, использующие чилийские холдинговые компании для направления иностранных инвестиций в Чили, не подлежат налогообложению доходов в отношении инвестиций, сделанных чилийскими холдинговыми компаниями вне Чили (т.е. на доход, полученный от их участия, на распределение дохода и на приросты капитальной стоимости, получаемые при распоряжении инвестициями)²⁵⁷.

Однако следует отметить, что наряду с такого рода освобождениями к компаниям-резидентам, владеющим значительными долями собственности в зарубежных корпорациях, могут применяться меры, позволяющие, напротив, взыскать налоги не только на распределяемые дивиденды, но и на прибыль дочерних компаний (часть прибыли, соответствующую доле участия), в том случае, если дочерняя компания расположена в низконалоговой юрисдикции.

2.5.5. Налогообложение дивидендов в России в 1992–2008 гг. и перспективы совершенствования налогообложения дивидендов на уровне физических лиц

В России начиная с 1992 г. и до вступления в силу главы 25 Налогового кодекса действовал порядок налогообложения дивидендов, при котором на каждом этапе выплат дивидендов (даже если этот доход был получен предприятием тоже в виде дивидендов по своим акциям) взимался у источника налог в размере 15%. Такой порядок не стимулировал выплат дивидендов и финансирования посредством эмиссии акций, особенно с учетом того, что ставка налога на прибыль составляла 35%. Указанный порядок налогообложения означает, что дивиденды облагаются при каждой выплате их от одной организации другой. В таком случае при выплатах дивидендов возни-

²⁵⁷ См. Worldwide Corporate Tax Guide, Ernst & Young, 2005.

кает не двойное, а многократное налогообложение дивидендов, если только они не выплачиваются один раз непосредственно физическому лицу организацией, не получающей дивидендов от других юридических лиц. При обсуждении глав 23 и 25 Налогового кодекса РФ вопрос об изменении порядка налогообложения распределенной прибыли был поднят как правительством, так и организациями предпринимателей. Отметим, что глава 23 Налогового кодекса, посвященная налогообложению физических лиц, была принята раньше, чем глава 25, посвященная налогу на прибыль организаций. Первоначально при обсуждении проекта Налогового кодекса, предложенного правительством, и при принятии главы 23 предусматривалось принимать к зачету налоги, уплаченные на каждом этапе выплаты дохода от одного лица другому в счет налоговых обязательств последнего. Это намерение нашло отражение в тексте главы 23 («Налог на доходы физических лиц»), где налог на прибыль организации, выплачивающей дивиденды (в части налога, относящейся к распределяемым дивидендам), принимался к зачету в счет исполнения обязательств по уплате налогов налогоплательщиком – получателем дивидендов. А именно при получении физическим лицом дивидендов от источников в РФ (российской организации или постоянного представительства иностранной организации) сумма налога определялась выплачивающей дивиденды организацией по ставке 30%, и затем осуществлялся зачет относящейся к этим дивидендам суммы налога на прибыль, однако без возмещения в случае превышения этой суммой собственных обязательств налогоплательщика²⁵⁸. Полученные чистые обязательства по налогу на дивиденды удерживались у источника. При получении физическим лицом дивидендов от источников за пределами РФ сумма налога определялась налогоплательщиком самостоятельно по ставке 30%; при этом при наличии договора (соглашения) об избежании двойного налогообложения со страной, в которой находится источник дохода, исчисленная налогоплательщиком сумма налога могла быть уменьшена на сумму, ис-

²⁵⁸ См. подп. 2 п. 1 ст. 214 и п. 3 ст. 224 Налогового кодекса РФ от 29 декабря 2000 г. № 166-ФЗ (первоначальная редакция от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ была изменена указанным Законом до вступления в силу с 1 января 2001 г.).

численную и уплаченную по местонахождению источника дохода²⁵⁹. В отношении доходов в виде дивидендов, выплаченных российскими резидентами нерезидентам, налог также взимался у источника. Если нерезиденты были физическими лицами, то налог взимался по ставке 30%²⁶⁰.

При выплате дивидендов и доходов от долевого участия в деятельности российских предприятий налог взимался у источника выплат по ставке 15% в соответствии с Законом РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» (ст. 9 «Налогообложение отдельных видов доходов предприятий»)²⁶¹. В соответствии со ст. 10 («Налогообложение иностранных юридических лиц по доходам, не связанным с их деятельностью в Российской Федерации») того же закона налог при выплате дивидендов и доходов от долевого участия иностранным юридическим лицам взимался по тем же ставкам и также удерживался у источника.

При обсуждении главы 25 предполагаемая система была найдена слишком сложной и несовершенной²⁶². Более того, поскольку за время действия зачета налога на прибыль в счет дивидендов в отношении физических лиц планируемые изменения в налогообложении организаций не были приняты, то при выплатах дивидендов от одной организации другой с последующим их распределением возникало повторное налогообложение по ставке 15%²⁶³. Отметим, что организации предпринимателей, в частности РСПП, настаивали пер-

²⁵⁹ См. подп. 1 п. 1 ст. 214 и п. 3 ст. 224 Налогового кодекса РФ от 29 декабря 2000 г. № 166-ФЗ.

²⁶⁰ См. п. 3 ст. 224 Налогового кодекса РФ от 29 декабря 2000 г. № 166-ФЗ.

²⁶¹ См. Закон от 27 декабря 1991 г. № 2116-1 (ред. от 9 мая 2001 г.).

²⁶² Отметим, что предлагавшаяся система действительно была несовершенной: налоговые обязательства получателя дохода в виде дивидендов предполагалось на каждом этапе рассчитывать исходя из чистой полученной суммы. Предложения восстановления базы до валового дохода или применения эквивалентной ставки к чистому доходу не находили понимания. Вопрос о деталях и последствиях этих механизмов обсуждается в обзоре международного опыта.

²⁶³ В соответствии со ст. 28 Федерального закона от 5 августа 2000 г. № 118-ФЗ «До введения в действие соответствующих глав части второй Кодекса в <...> пункте 2 статьи 214 <...> ссылки на положения части второй Кодекса приравниваются к ссылкам на действующие федеральные законы о конкретных налогах и сборах».

воначально на полной отмене налога на дивиденды. Однако в итоге было решено отказаться и от полной отмены, и от предлагаемой правительством системы зачета. Был принят также несовершенный, но простой в применении вариант с двойным налогообложением дивидендов, но без кратного налогообложения в случае передачи их от одного юридического лица другому (возможно, несколько раз), прежде чем они поступают конечному инвестору. Для этого была применена следующая схема, вступившая в силу с 1 января 2002 г.²⁶⁴:

- база налогообложения дивидендов, определяемая организацией, представляет собой разность между выплаченными и полученными предприятием дивидендами за налоговый период;
- ставка налога устанавливается низкой для дивидендов, выплачиваемых получателям-резидентам (первоначально 6%, с 2005 г. – 9%), и более высокой для дивидендов, выплачиваемых получателям-нерезидентам (15% для получателей, являющихся иностранными организациями, и 30% для получателей, являющихся физическими лицами, но с 1 января 2007 г. ко всем иностранным получателям дивидендов применяется ставка 15%);
- налогоплательщиком налога на дивиденды формально является получатель дивидендов, но предприятие выступает в роли налогового агента;
- российские физические лица фактически освобождаются от налогообложения дивидендов, полученных из российских источников, хотя налог формально считается уплаченным у источника (т.е. взимается по ставке 9%), в том смысле, что налогообложение осуществляется только у источника выплат, а у налогоплательщика, получающего дивиденды, не возникает обязательств ни по расчету, ни по декларированию, ни по уплате налога;
- в отношении дивидендов, полученных российскими резидентами от иностранных источников, могут применяться предусмотренные международными налоговыми соглашениями меры, устраняющие или смягчающие двойное налогообложение;

²⁶⁴ См. ст. 214, 224 и 275 Налогового кодекса РФ.

- Федеральным законом от 16 мая 2007 г. № 76-ФЗ были установлены особые правила для стратегических инвесторов. Дивиденды, полученные российскими организациями, облагаются по ставке 0% при выполнении ряда условий: владение не менее чем 50%-ной долей в уставном (складочном) капитале (фонде) выплачивающей дивиденды организации или депозитарными расписками, дающими право на получение дивидендов, в сумме, соответствующей не менее 50% общей суммы выплачиваемых организацией дивидендов; стоимость приобретения и (или) получения указанных долей превышает 500 млн руб.; государство постоянного местонахождения организации, выплачивающей дивиденды, не включено в утверждаемый Министерством финансов Российской Федерации перечень государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны). Такой порядок можно считать улучшением в сравнении с действовавшим до принятия Налогового кодекса режимом. Главное преимущество состоит в том, что при новых правилах, для того чтобы избежать эффекта многократного налогообложения, базой налогообложения дивидендов является разность между выплаченными и полученными организацией дивидендами. Можно сказать, что при последовательной передаче одних и тех же дивидендов по цепочке организаций конечному получателю (физическому лицу) наблюдается тенденция к свободному от налогообложения перетоку этого дохода, за исключением взимания налога на первом этапе выплат. Речь идет о тенденции, а не о полностью свободном «пропуске» дохода в виде дивидендов через цепочку организаций главным образом потому, что при таком подходе возможен недоучет временных эффектов, а именно компания может выплатить дивиденды, рассчитывая, в свою очередь, на получение дивидендов от другой компании за этот же период, но получение дивидендов при этом будет осуществлено в следующем налоговом периоде. Если при этом при определении базы налога на дивиденды учитывается не

период, за который дивиденды начислены, а период их фактической выплаты, может возникнуть избыточное налогообложение по сравнению с точно определенной в соответствии с экономическим содержанием величиной чистых дивидендов.

Российскую систему налогообложения дивидендов, действующую в настоящее время, как и действовавшую до 2001 г.²⁶⁵, можно отнести к классической системе. Упомянутое правило, уменьшающее (а при отсутствии временных эффектов – даже устраняющее) многократное налогообложение одних и тех же дивидендов, тем не менее сохраняет двойное налогообложение. С одной стороны, можно сказать, что сниженная ставка налога на дивиденды (9%) в сравнении с основной ставкой налога на доходы физических лиц (13%) частично смягчает двойное налогообложение, а порядок определения базы налога на дивиденды позволяет устранить эффект многократного обложения одного и того же дохода, когда акции одних организаций принадлежат другим организациям. С другой стороны, к интегрированным системам принято относить порядок, при котором налоговые обязательства конечного получателя дивидендов учитывают его индивидуальную предельную ставку и суммы налогов на доход, уплаченные лицом, заработавшим этот доход. Разумеется, на практике эта информация учитывается не в полной мере. Важно также, что доход, не обложенный налогом на прибыль, в случае его распределения облагается только по ставке 9%.

Как уже отмечалось выше, вопрос классификации систем налогообложения доходов корпораций не решен однозначно; ставка налога на дивиденды в России ниже, чем ставка налога на доходы физических лиц (13%), поэтому можно говорить и о частичной интегрированности налогов, хотя одна из основных целей интеграции – обложение доходов каждого конечного инвестора по его предельным ставкам – в этом случае не достигается. Более того, ставка налога на прибыль (без учета налогообложения дивидендов) выше основной

²⁶⁵ В течение 2001 г. действовал порядок, при котором в случае когда предприятие, получившее прибыль от активной деятельности, выплачивало ее физическому лицу, фактически осуществлялась интеграция налогов, но при выплате организациям возникало повторное налогообложение.

ставки налога на доходы физических лиц. Прибыль компаний облагается налогом по ставке 24%, при этом второй (дополнительный) налог взимается с распределенных дивидендов. Ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды составляет 9% в отношении выплат отечественным (российским) акционерам, когда дивиденды выплачиваются российской организацией. Если дивиденды выплачиваются иностранному лицу (или иностранное лицо получает дивиденды), ставка налогообложения составляет 15%²⁶⁶. При этом налог, удержанный с дивидендов, выплачиваемых в России, является окончательной суммой налога для получателя дивидендов. Другими словами, дивиденды освобождаются от налогообложения на уровне акционеров и не включаются в состав их дохода, хотя юридически организация признается налоговым агентом и определяет сумму налога отдельно по каждому налогоплательщику применительно к каждой выплате доходов в виде дивидендов. Сделана попытка предотвратить дальнейшее многократное налогообложение дивидендов, выплачиваемых отечественным организациям, через систему дохода-нетто. Ставка удержания налога в размере 9% применяется в отношении «чистой суммы дивидендов», которая определяется как разница между выплаченной суммой дивидендов и полученной суммой дивидендов. Такая система обеспечивает потенциал для протекания всего объема доходов в целях налогообложения у первоначального источника выплаты дивидендов через корпоративную цепочку²⁶⁷⁻²⁶⁸. По дивидендам, полученным от иностранных компаний, в случае действия международного соглашения об избежании

²⁶⁶ Ставка составляет 15% – по доходам, полученным в виде дивидендов от российских организаций иностранными организациями, а также по доходам, полученным в виде дивидендов российскими организациями от иностранных организаций.

²⁶⁷ Система конечно же несовершенна. Могут возникнуть разные временные факторы. Например, дивиденды можно выплатить в течение одного периода, применяя ставку в размере 9% по начисленной сумме налога, тогда как на самом деле в этот период дивиденды не были получены. В последующий период компания может получить дивиденды, при этом в данном периоде выплаты дивидендов не осуществлялись, и данная ситуация может дать основания для дополнительного налогообложения.

²⁶⁸ Вопрос определения дивидендов рассмотрен на стр. 287 настоящего текста.

двойного налогообложения предоставляются налоговые льготы в отношении налогов, уплаченных за рубежом.

Аргументы в пользу перехода к интегрированным системам вызывают меньше контраргументов, чем аргументы в пользу классической системы, а опыт стран, внедривших современные интегрированные системы, свидетельствует, что даже издержки перехода от одной системы к другой компенсируются выгодами интеграции. Таким образом, действующая в России система налогообложения дивидендов является далеко не совершенной и может быть изменена с улучшением как аллокационной эффективности, так и распределительной справедливости.

2.5.6. Предложения для России

В дополнение к соображениям общего характера в пользу интегрированных систем, изложенным в других разделах текста, приведем некоторые рассуждения, касающиеся непосредственно российской специфики.

Прежде всего, суммарная ставка налогообложения распределяемой прибыли при действующем режиме без учета упомянутых выше временных эффектов (если предприятие, получившее прибыль, не имеет льгот) получается равной около 31% $(1 - (1 - 0,24)(1 - 0,09)) \times 100\%$, что является довольно высокой ставкой. В случае нерезидентов ставка еще выше – около 47%, а с 1 января 2007 г. она составляет около 35%²⁶⁹, однако следует принимать во внимание, что наличие международных соглашений об устранении двойного налогообложения может существенно снизить или даже полностью элиминировать для иностранного инвестора налог на дивиденды за счет снижения его налоговых обязательств в стране проживания. Отметим особо, что этот расчет сделан для дохода, включаемого в налоговую базу в соответствии с законодательством. База налогообложения прибыли не вполне соответствует экономическому понятию дохода. Это не является исключительно российской особенностью – точное определение некоторых составляющих дохода и затрат в со-

²⁶⁹ См. Федеральный закон от 16 мая 2007 г. № 76-ФЗ «О внесении изменений в ст. 224, 275 и 284 части второй Налогового кодекса Российской Федерации».

ответствии с их экономико-теоретическим определением является задачей высокозатратной, а иногда и практически нереализуемой. Кроме объективных трудностей измерения дохода, есть еще и установленные законом нормы (например, разного рода льготы, в том числе специфическая для России льгота финансовому лизингу, а также несовершенство порядка и неточность норм амортизации), и практика налогового планирования (например, использование недостаточной капитализации), дополнительно отклоняющие значение налоговой базы от экономического определения дохода. Поэтому рассчитанные ставки нельзя назвать эффективными ставками налогообложения. Рассчитанные исходя из экономических определений эффективные ставки могут оказаться для разных предприятий выше или ниже рассчитанных здесь. При этом у инвесторов из зарубежных стран, в которых налоговым законодательством или соглашениями об устранении двойного налогообложения с Россией не предусмотрен зачет налогов, уплаченных на этапах более ранних, чем конечное распределение, к зачету может приниматься только часть уплаченного в России налога, а именно налог на дивиденды. Кроме того, в отношении дивидендов, полученных российскими организациями из-за рубежа и далее выплаченных акционерам-нерезидентам, информация о налоге, уплаченном в стране-источнике, по сути, используется только на уровне российской организации²⁷⁰ (в том смысле, что она не отражена в конечных расчетных налоговых обязательствах, возникающих при выплате дивидендов этой российской организацией своим акционерам).

Высокая ставка налогообложения дохода от капитала, полученного в виде дивидендов, влияет и на поведение предприятий исключительно с российскими собственниками их акционеров. Действующая в России система налогообложения доходов в виде заработ-

²⁷⁰ Отметим, что в странах, предусматривающих учет налогов, уплаченных в отношении распределенного дохода на разных этапах и в разных государствах, такая информация может учитываться при наличии соответствующих документов об уплате налогов, но даже в таких странах такая политика реалистична только в отношении крупных собственников – она требует значительных издержек со стороны как налогоплательщиков, так и налоговых органов.

ной платы (в совокупности подоходный налог и единый социальный налог) в силу низкой ставки подоходного налога и регрессивной шкалы единого социального налога приводит к тому, что эффективная ставка дополнительного дохода, полученного работником, который уже получил более 600 тыс. руб. в год в виде заработной платы, составляет 14,7% $((0,13 + 0,02)/1,02)$. Это является стимулом для владельцев предприятия в тех случаях, когда это возможно, занимать должности на своем предприятии и получать доход от использования капитала под видом заработной платы²⁷¹.

Изменений порядка налогообложения заработной платы в ближайшей перспективе, вероятно, ожидать не следует. Этому препятствуют как соображения политического характера, так и нерешенность в достаточной мере проблемы уклонения от налогообложения доходов, получаемых в виде заработной платы в России. Теоретически можно ожидать увеличения значений границ диапазонов облагаемых единым социальным налогом по одинаковым ставкам сумм заработной платы, но существенного увеличения этих значений ожидать трудно. В этой ситуации снижение двойного налогообложения распределяемых доходов от капитала способствовало бы уменьшению стимулов смещать доход из формы дохода от капитала в форму дохода в виде заработной платы. Кроме того, учитывая, что такое смещение дохода доступно далеко не всем инвесторам, снижение двойного налогообложения дивидендов могло бы привлечь средства населения России и зарубежных инвесторов в реальный сектор экономики.

В связи с действующим режимом налогообложения возникают два вопроса. Во-первых, существует двойное налогообложение российских дивидендов. Доходы компаний подлежат налогообложению, и после взимания налога доход снова облагается налогом при распределении дивидендов. Во-вторых, неизвестны эффективные налоговые ставки. Эффективная налоговая ставка по экономически полученному доходу может составлять по правилам 30,84% $(0,24 +$

²⁷¹ Налоговая реформа в России: проблемы и решения. Научные труды № 67Р. М.: ИЭПП, 2003. Глава 3 «Некоторые вопросы налогообложения доходов факторов производства в России». Т. 1. С. 177–261.

0,09 x 0,76). Однако ни налоговая база компании, ни дивиденды обычно не соответствуют экономическим дефинициям. Разница во временных факторах, налоговые стимулы (например, для лизинга), недостаточная капитализация, ускоренная амортизация и иные формы стимулов и льгот могут привести к тому, что эффективные налоговые ставки будут выше или ниже, чем ставки, рассчитанные только исходя из законодательно установленных ставок без учета формирования налоговой базы.

Взросший опыт России в налогообложении доходов юридических лиц может считаться достаточным для дальнейшего реформирования налоговой системы за счет перехода к более высокому уровню интеграции корпоративного налога. Ниже приводится один из альтернативных вариантов такой политики. Этот вариант относительно прост для налогового администрирования, к тому же он устраняет двойное налогообложение, одновременно сохраняя возможность для правительства поддерживать налоговые поступления на должном уровне с применением разумных ставок налога на прибыль.

Однако отметим, что вопрос применения такой системы, как уже отмечалось во введении к разделу 2.5, тесно связан с вопросами международных обязательств в налоговой сфере, как действующих в настоящее время, так и тех, которые могут возникнуть в будущем.

Возможный вариант интеграции налогов на доходы при налогообложении дивидендов:

Счет налогов на дивиденды

Данный метод был разработан в рамках налоговой реформы в Новой Зеландии²⁷² и содержит следующие элементы:

²⁷² Налоговая реформа в Новой Зеландии в конце 1980-х годов признана одной из самых успешных и комплексных налоговых реформ. Налоговые аналитики, в том числе предложивший этот конкретный вариант Роберт Конрад, профессор Университета Дьюка (Duke University), рекомендуют странам с развивающейся экономикой применять ряд характеристик новозеландской налоговой реформы.

А. Определение дивидендов: Дивиденды в налоговых целях определяются как любое распределение доходов (кроме распределения доходов при ликвидации) компании в пользу ее акционеров соответственно их доли в акционерном капитале²⁷³.

Б. Создать «Счет налогов на дивиденды»: Все налоги предприятия, выплаченные и начисленные компанией, записываются на счет в момент уплаты или начисления налога. Счет дебетуется описанным ниже способом, когда дивиденды распределяются.

Для ведения счета налогов на дивиденды осуществляются следующие шаги:

1. Записать в кредит счета налогов на дивиденды все налоги на прибыль компании, уплаченные или начисленные.

2. Рассчитать размер налога, причитающийся на дивиденды. Например, текущая ставка налога на прибыль компаний составляет 24%. Предположим далее, что компания объявила о выплате дивидендов в размере 100. На счет налогов на дивиденды записывается сумма, равная 31,5789 {или $((100 / (1 - 0,24)) - 100) = 131,5789 - 100 = 31,5789$ }. Другими словами, считается, что дивиденды в размере 100 распределяются за вычетом налога. Таким образом, доход с учетом налога (включающий налог) и налог, относящийся к этому доходу, рассчитываются путем пересчета чистого дохода (за вычетом налога) в валовой²⁷⁴.

3. Если сальдо счета налогов на дивиденды больше, чем сумма соответствующего налога, тогда дивиденды распределяются без уплаты дополнительного налога, а счет налогов на дивиденды дебетуется на сумму налога. Предположим далее, что сальдо указанного счета составляет 87. Эта величина больше суммы налога, начисленного на сумму дивиденда. Таким образом, дивиденд начисляется без

²⁷³ В целом стандарты бухучета разграничивают дивиденды и возврат инвестированного капитала. Дивиденды – это приток доходов, тогда как возврат/выплаты инвестиций – сокращение базиса акционера в акционерном капитале компании.

²⁷⁴ Такой пересчет важен для того, чтобы ставка налогообложения дивидендов налогом, удерживаемым у источника, применялась к валовой сумме (сумме, включающей налог), как это происходит с налогом на прибыль и подоходным налогом.

дополнительного налога, и сальдо счета по учету дивидендных налогов сокращается до 55,4211 (или $87 - 31,5789$).

4. Если сальдо счета налогов на дивиденды меньше суммы начисленного на дивиденды налога, тогда с дивидендов взимается компенсирующий налог в размере разницы между начисленным налогом и сальдо счета налогов на дивиденды; в результате сальдо становится равным нулю. Для завершения этого примера предположим, что сальдо счета налогов на дивиденды составляет 13 при декларируемой сумме дивидендов, равной 100. В этом случае компания должна уплатить в бюджет компенсирующий налог в размере 18,5789 ($31,5789 - 13$) и довести сальдо счета до нуля.

Указанная процедура имеет ряд преимуществ в сравнении с альтернативными:

1. Каждое распределение дивидендов рассматривается как чистое (без включения налогов в сумму дивидендов). Такой подход может повысить уровень соблюдения налогового законодательства и упростить систему интеграции подоходного налога и налога на прибыль организаций. Например, доход в виде дивидендов на уровне акционеров можно освобождать от налогообложения, как и делается в настоящее время.

2. На уровне компаний отсутствует двойное налогообложение дивидендов. Дивиденды распределяются без уплаты дополнительного налога в той мере, в которой налоги уже уплачены. Такой подход устранит недовольство частного сектора существующей системой и повысит общую эффективность системы налогообложения организаций.

3. Система относительно проста. Нет необходимости рассчитывать чистую прибыль после налогообложения для разделения дивидендов и распределения капитала в целях налогообложения. Кроме того, отсутствует необходимость сопоставлять прибыль и дивиденды, чтобы устранить двойное налогообложение. Например, некоторые страны делают попытки сопоставлять дивиденды и год, когда был получен доход, из которого выплачиваются дивиденды, используя такое правило наложения (*stacking rule*), как метод ФИФО, т.е. предполагая, что дивиденды относятся к первому году начисленной

прибыли до тех пор, пока эта прибыль не исчерпана, после чего дивиденды относятся к следующему году. Такая сложность устраняется в предлагаемой системе потому, что счет налогов на дивиденды является накопительным и отнесение дивидендов к прибыли конкретного года становится ненужным.

4. Налоговые льготы в момент распределения теряются. Например, налоговые каникулы (освобождение от уплаты налога на определенный период, скажем, на несколько лет после создания предприятия; применяются в некоторых странах несмотря на серьезные основания для сомнений в их эффективности) могут быть эффективными для привлечения инвестиций, но можно привести доводы в пользу того, что налоговые льготы должны утрачиваться, если выгоды от указанных льгот распределяются среди акционеров, которые могут использовать налоговые преимущества для повышения уровня личного потребления или для инвестиций, не облагаемых налогом. Другими словами, компания может сохранять выгоды от налоговых льгот в течение всего периода реинвестиций таких выгод в экономическую деятельность. Предлагаемый счет налогов на дивиденды должен функционировать именно таким образом. Выгоды от льгот сохраняются в течение всего периода реинвестирования выгод от налоговых льгот.

5. Результат применения счета налогов на дивиденды обоснован с экономической точки зрения. Счета налогов на дивиденды могут гарантировать, что предельная эффективная налоговая ставка со временем станет приблизительно равной налоговой ставке на дивиденды. На самом деле налог на доходы компаний в такой системе – это предварительная оплата налога акционера, и таким образом подлинное налоговое обязательство ложится на акционеров, как и должно быть с экономической точки зрения, причем по ставке налога, взимаемого с распределенных доходов²⁷⁵.

Система сопряжена с издержками, и ее применение включает следующие затраты:

²⁷⁵ Можно сказать и так: все предельные инвестиции в экономику будут нести на себе бремя одинакового эффективного налога с точки зрения приведенной стоимости, потому что именно так функционирует счет налогов на дивиденды.

1. По сравнению с действующей системой данный подход обеспечивает более точный учет уплаченных на разных этапах налогов (система отслеживает уплату налогов). Налогоплательщики и налоговые органы должны будут проводить мониторинг счета дивидендных налогов. Однако не следует преувеличивать эту часть издержек: счет дивидендов является довольно простым, и ведение счета требует только двух проводок в год (одна проводка по уплаченным налогам, а вторая – по налогам, суммы которых были сокращены в результате распределения). Отслеживание сальдо – тоже довольно простая процедура, потому что единственная информация, необходимая для одновременной проверки, это данные за текущий год и один предшествующий год²⁷⁶. Сальдо на конец предыдущего года корректируется двумя записями (начисленные налоги и налоги, отнесенные к распределенным дивидендам). Нетрудно видеть, что результат отслеживается непосредственно.

2. Система несовершенна. Для бухгалтеров может быть непривычным определение дивидендов для налоговых целей, а также ведение налогового счета, несмотря на его простоту. Могут существовать предпочтения в пользу сопоставления дивидендов с прибылью и соотношения налогов с конкретными дивидендами посредством правил наложения (*stacking rule*) (см. п. 3 описания процедуры ведения счета), которые являются более точными, но более сложными. Простота, однако, должна иметь значительный вес при сопоставлении систем, поскольку простые системы обладают рядом желательных экономических свойств. Кроме того, точность предлагаемой системы теряется при изменениях в налогообложении, особенно в тех случаях, когда меняются налоговые ставки. Например, предположим, что налоговая ставка в размере 30% действует многие годы, а затем сокращается до 20%. Высокие налоги предыдущих лет могут компенсировать налоги на более высокие дивиденды, возникшие в

²⁷⁶ В соответствии с действующим законодательством о бухгалтерском учете (см. п. 1 ст. 17 Федерального закона от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете») учетные данные должны храниться как минимум в течение 5 лет. Таким образом, для проведения расширенной проверки предыдущих налоговых периодов будет достаточно информации.

результате снижения налогов в период после применения сокращенной ставки налога. Правило наложения (см. выше) помогло бы устранить эту проблему, но и здесь существенным фактором должна быть простота исходя из желаемого экономического эффекта. Можно предположить, что в этом случае издержки, связанные с достижением большей точности, высоки относительно административных и экономических выигрышей, особенно для тех предприятий, которые не распределяют свою выручку на текущей основе. Считаем необходимым также отметить, что, поскольку основная ставка налогообложения доходов индивидуумов составляет 13%, при принятии системы вменения для интеграции налогов, в принципе, возможно сохранить фактическое освобождение российских акционеров от налогообложения дивидендов на уровне физических лиц, поскольку удержание налога на дивиденды с учетом (кредитованием) сумм налога на прибыль, уплаченного предприятием, можно производить у источника выплат.

Однако необходимо отметить, что в «Основных направлениях налоговой политики в Российской Федерации на 2008–2010 гг.»²⁷⁷ предполагается применять нулевую ставку налога на прибыль организаций при получении дивидендов российскими лицами и снизить ставку налога на дивиденды, выплачиваемые физическим лицам, не являющимся налоговыми резидентами Российской Федерации, до 15%.

Применение нулевой ставки налога на прибыль при получении дивидендов российскими лицами должно сопровождаться изменениями в ст. 214 и 224 главы 23 Налогового кодекса, поскольку в соответствии со ст. 214 российская организация, являющаяся источником выплаты, признается налоговым агентом и определяет сумму налога отдельно по каждому налогоплательщику применительно к

²⁷⁷ См. «Основные направления налоговой политики в Российской Федерации на 2008–2010 гг.», одобренные на заседании Правительства Российской Федерации (протокол от 2 марта 2007 г. № 8). Поручением Правительства Российской Федерации от 27 марта 2007 г. № МФ-П13-1388 федеральным органам исполнительной власти предписано учитывать основные направления налоговой политики в процессе бюджетного проектирования на 2008 г. и на период до 2010 г.

каждой выплате доходов в виде дивидендов по ставке, предусмотренной п. 4 ст. 224 Налогового кодекса, в порядке, предусмотренном ст. 275 Налогового кодекса.

В этом случае возможно освобождение для российских физических лиц доходов в виде дивидендов, полученных от российских организаций, или введение порядка, при котором получатели дивидендов самостоятельно рассчитывают, декларируют и уплачивают налог. Идеология документа предполагает, что предусматривается первая мера, причем освобождение дивидендов от налогообложения предполагается при получении их и организациями, и физическими лицами. Однако реализация меры, освобождающей доход в виде дивидендов, полученных российскими лицами от российских организаций, означает, что если какие-либо организации, являющиеся источником дивидендов, имели налоговые преференции, то эти налоговые преференции переходят в полной мере и на уровень получателей дивидендов, если получателями таковых являются российские резиденты. Решение такого рода (транслировать ли налоговые льготы до уровня конечного инвестора) является вопросом политического выбора. Если льготы переходят на уровень конечного инвестора, то усиливаются стимулы осуществлять инвестиции в организацию, имеющую право на льготы. В то же время такой подход не соответствует принципу «способности к уплате налогов» (*ability to pay*) налогообложения доходов, являющемуся основой критериев горизонтальной и вертикальной справедливости налогообложения. Но при этом следует учитывать, что в конечном счете в равновесии посленалоговая доходность инвестиций с поправкой на премию за риск должна будет выровняться за счет изменения цен акций. То есть выигрыш от освобождения достанется в первую очередь тем лицам, которые являются конечными собственниками предприятий на момент принятия решения об освобождении. Выбор подхода в данном случае может быть осуществлен только в результате согласования предпочтений в рамках политического процесса.

Что касается снижения ставки налога на дивиденды, выплачиваемые физическим лицам, не являющимся налоговыми резидентами Российской Федерации, до 15%, то вопрос определения ставок

связан со ставками налогообложения доходов физических лиц в странах, имеющих соглашения об устранении двойного налогообложения с Российской Федерацией. Поскольку эта мера уже реализована в Налоговом кодексе²⁷⁸, речь может идти не о рекомендациях, а о возможных последствиях принятого решения. Если преобладающие индивидуальные предельные ставки для зарубежных инвесторов превышают 15%, то часть доходов, которые могли бы быть получены российским бюджетом, поступят в бюджет страны их резидентства. С другой стороны, если преобладающие ставки ниже, то такая ставка будет стимулировать инвестиции из этих стран. В случае стран, с которыми нет соглашения об устранении двойного налогообложения, одностороннее снижение ставок ухудшает переговорные позиции, но и слишком высокие ставки могут быть нежелательными, если Россия заинтересована в инвестициях из таких стран.

Учитывая вышеизложенное, мы полагаем, что окончательный выбор между освобождением дивидендов для российских лиц, их повторным налогообложением по пониженным ставкам или интеграцией налогов – это вопрос выбора между целями налоговой политики, являющимися по своей сути конфликтными. В любом случае неизбежны как выигрыши, так и потери.

Однако с точки зрения справедливости и нейтральности налогообложения применение системы интеграции налогов имеет преимущества.

2.5.7. Заключение

Проведенный анализ показывает, что в открытой экономике в условиях глобального мира выгоды высокой степени интеграции (например, вменения) не являются безусловными, по меньшей мере до тех пор, пока сохраняются нынешние тенденции международной практики налогообложения. Если же рассматривать как интеграцию систему сниженных ставок налогообложения дивидендов, которая применяется в результате возникших в Европе тенденций почти по-

²⁷⁸ См. Федеральный закон от 16 мая 2007 г. № 76-ФЗ «О внесении изменений в ст. 224, 275 и 284 части второй Налогового кодекса Российской Федерации».

всеместно, то такая частичная интеграция в России уже наличествует. Поскольку ставки налогообложения дивидендов для отечественных и иностранных инвесторов различаются, говорить об отсутствии дискриминации в России нельзя. Если для России вопрос о соблюдении правил недискриминации не является критичным, т.е. она способна противостоять давлению других стран, то принятие описанной в настоящем разделе системы вменения было бы целесообразным, несмотря на использование плоской шкалы налога на доходы физических лиц со ставкой существенно ниже, чем ставка налога на прибыль.

Хотя на первый взгляд освобождение дивидендов от налогообложения достигло бы такого же результата, как и вменение, тем более что нет необходимости взимать налоги на уровне физических лиц в дополнение к удерживаемому у источника налогу на дивиденды при применяемом в России налоге на доходы физических лиц в 13%, однако счет налогов на дивиденды мог бы позволить даже при этих обстоятельствах получить выгоду как с точки зрения доходов бюджета, так и с позиций аллокационных и распределительных. Прежде всего такая система позволяет обложить при выплате дивидендов те доходы, которые не прошли налогообложения налогом на прибыль по причине применения льгот. В настоящее время льготы используются только в ОЭЗ, однако давление в пользу расширения льгот велико, поэтому возможно появление и иных видов льгот, например, по видам деятельности. Следует отметить, что сохранение льготы, предоставляемой предприятию, на уровне получателя дохода, усиливает стимулы инвестировать именно в такое предприятие, снижая предельную эффективную ставку налогообложения инвестора. Однако в равновесии это приводит к росту стоимости акций такого предприятия, и те, кто приобретает эти акции, далее получают обычный доход. То, что при распределении доход будет обложен налогом на дивиденды, учитывается рынком, уменьшая стоимость акций в сравнении с освобождением от налога. Наличие льготы на уровне предприятия приводит к сокращению издержек привлечения капитала для финансирования инвестиций, и ответ на вопрос о том, необходимы ли дополнительные льготы на уровне инвестора, зави-

сит от достаточности этих стимулов. Освобождение инвестора от налогообложения в этом случае означает дополнительную налоговую субсидию, предоставленную за счет других лиц, что нарушает принцип распределительной справедливости. В значительном числе случаев относительного преимущества на уровне предприятий бывает достаточно, а если какой-то вид инвестиций сопряжен с особыми издержками для инвестора и особыми выгодами для общества, могут быть предусмотрены и особые меры (например, учитывающие при налогообложении указанные издержки или субсидирующие деятельность на величину предельных выгод). Во-вторых, поскольку полная отмена для отечественных инвесторов удерживаемого у источника налога на дивиденды вызовет естественные возражения Минфина из-за возможных потерь доходов бюджета, вменение было бы хорошим выходом в силу того, что часть доходов (а именно при льготах предприятиям) сохранилась бы, более того, использование льгот для налогового планирования и уклонения от налогообложения стало бы менее выгодным. В-третьих, если не рассматривать отмену налога на дивиденды, использование системы вменения позволило бы снизить стимулы к некоторым распространенным видам налогового планирования и увеличить стимулы к выплатам дивидендов.

Однако если спектр применяемых льгот не будет расширен и не будет изменен порядок налогообложения физических лиц, сохранение существующего режима вполне возможно, по крайней мере, в настоящее время. Он вполне согласуется с тенденциями, действующими в последнее время на международном уровне. Но следует иметь в виду, что эти тенденции могут оказаться временными и является желательной подготовленность России хотя бы на уровне концептуального обсуждения возможных альтернатив к принятию системы интеграции налогообложения, обеспечивающей большую нейтральность.

В любом случае вопрос о выборе порядка налогообложения дивидендов и степени интеграции налогообложения следует решать в увязке с рядом других вопросов. Необходимость введения правил для иностранных контролируемых компаний и изменения междуна-

родных налоговых соглашений не позволяет рассматривать проблему интеграции налогов на доходы как самостоятельную задачу обеспечения аллокационной эффективности налоговой системы при экзогенно заданных ограничениях. Возможности урегулирования международных политических и юридических вопросов в области налогообложения могут повлиять на выбор системы налогообложения доходов от капитала внутри страны. А именно, в настоящее время действующие международные обязательства России не препятствуют ей вводить разный порядок налогообложения дивидендов, получаемых резидентами и нерезидентами (применяются разные ставки удерживаемого у источника налога). Если это положение сохранится, вполне может быть принят счет налогов на дивиденды, но без распространения налогового кредита (зачета налога на прибыль в счет налога на дивиденды) на нерезидентов.

Приложение к разделу 2.5.

Дивиденды, выплачиваемые и получаемые от корпораций – резидентов и нерезидентов и корпорациям – резидентам и нерезидентам

Приведенная ниже таблица содержит краткий обзор практики различных стран в налогообложении дохода, полученного в виде дивидендов. Страны, включенные в таблицу: Австралия, Канада, Чехия, Германия, Венгрия, Япония, Польша, Великобритания, США. Даже при таком небольшом числе стран нетрудно видеть, что спектр подходов к налогообложению дивидендов чрезвычайно широк. Применяется как классическая система (в Венгрии, Японии, Польше, США) (впрочем, с различными смягчающими положениями, используемыми в определенных законом обстоятельствах), так и система вменения (в Австралии), которая позволяет дивидендам «проходить через корпорации» вместе с налогом, относящимся к этим дивидендам. Отметим, впрочем, что в последние годы Австралия частично отступила от этих правил: для некоторых видов дохода применяется освобождение, которое не позволяет передавать зачет ранее уплаченного налога далее. Вменение посредством усовершен-

ствованного налогообложения корпораций было отменено в Великобритании в конце 1990-х гг., однако система налогового кредита сохранена. Частичное вменение используется в Канаде. Применяются и иные меры на уровне корпораций.

Что же касается налогообложения дивидендов на уровне физических лиц, то спектр подходов в этом случае уже, чем на уровне корпораций. При классической системе налог, как правило, взимается (но иногда по сниженным ставкам при определенных обстоятельствах – например, в Японии и США). Налоги, взимаемые на уровне физических лиц, необязательно рассчитываются и уплачиваются самим физическим лицом – они могут удерживаться у источника (особенно при классической системе). Впрочем, при использовании классической системы в качестве общего подхода в определенных случаях возможны зачеты или освобождения на уровне физических лиц, особенно для дохода из иностранных источников при наличии соответствующих международных соглашений. Другой подход – использование зачета (кредита) в счет налоговых обязательств физического лица (например, в Австралии, но в последние годы от этого правила сделан ряд отступлений, в Канаде, Великобритании). При этом на предыдущем этапе может взиматься удерживаемый у источника налог на дивиденды, интегрируемый с налогом на доходы корпораций. В ряде стран используется освобождение от налогообложения дивидендов на уровне физического лица.

Таблица П2.5.1

Дивиденды	От корпораций-резидентов				От корпораций-нерезидентов	
	Резидентам		Нерезидентам		Резидентам	
	Физ. лица	Корпорации	Физ. лица	Корпорации	Физ. лица	Корпорации
Австралия (полное вменение)	Включаются вместе с вмененным кредитом в состав обычного дохода; облагается налогом по прогрессивным ставкам налога вплоть до 47%.	Франкированные дивиденды (налог с которых удержан у источника выплаты) фактически освобождаются от налогообложения посредством скидки (кредита), равной налогу от полученных дивидендов.	Франкированные дивиденды освобождаются от налога на дивиденды, удерживаемого у источника. Нефранкированные дивиденды подлежат налогообложению с удержанием у источника выплат по ставке 30% (обычно ставка снижается до 15% в соответствии с соглашением об избежании двойного налогообложения).	Франкированные дивиденды освобождаются от налога на дивиденды, удерживаемого у источника. Нефранкированные дивиденды подлежат налогообложению с удержанием у источника выплат по ставке 30% (обычно ставка снижается до 15% в соответствии с соглашением об избежании двойного налогообложения). Могут применяться освобождения от налогообложения.	Включаются вместе с вмененным кредитом в состав обычного дохода и облагаются налогом по прогрессивным ставкам вплоть до 47% (для нерезидентов применяется иная налоговая шкала).	Сниженные ставки удерживаемого у источника налога на дивиденды в зависимости от действующего соглашения об избежании двойного налогообложения.
Канада (частичное вменение)	Как правило, подлежат налогообложению – чистые дивиденды восстанавливаются до валовой суммы по ставке 25% и рассматриваются как обычный	Как правило, полностью принимаются к вычету – ставка возмещения налога 33,33%.	25%-ная ставка удерживаемого налога на дивиденды.	25%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды. Налог взимается только с определенного дохода из канадского источника в зависимости от аффи-	Как правило, подлежат налогообложению – чистые дивиденды восстанавливаются до валовой суммы	Полный или частичный кредит для налога на дивиденды, удержанного у источника за рубежом

Дивиденды	От корпораций-резидентов				От корпораций-нерезидентов	
	Резидентам		Нерезидентам		Резидентам	
	Физ. лица	Корпорации	Физ. лица	Корпорации	Физ. лица	Корпорации
	доход с налоговым кредитом в размере 13,34%.			лированности.	по ставке 25% и рассматриваются как обычный доход с налоговым кредитом в размере 13,34%.	(в зависимости от соглашения об избежании двойного налогообложения).
Республика Чехия (частичный вычет)	15%-ная ставка удерживаемого налога на дивиденды.	Освобождаются от налога.	15%-ная ставка удерживаемого налога на дивиденды.	Освобождаются, если чешская материнская компания сохраняет 20%-ную долю участия в компании-нерезиденте как минимум в течение 2 лет.		Сниженные ставки удерживаемого у источника налога на дивиденды в зависимости от действующего соглашения об избежании двойного налогообложения.

Дивиденды	От корпораций-резидентов				От корпораций-нерезидентов	
	Резидентам		Нерезидентам		Резидентам	
	Физ. лица	Корпорации	Физ. лица	Корпорации	Физ. лица	Корпорации
Германия (половина дохода)	21,1%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды. Физические лица уплачивают налог с 50% от суммы полученных дивидендов.	95%-ное освобождение от налога в отношении полученных дивидендов.	21,1%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды. Физ. лица уплачивают налог с 50% от суммы полученных дивидендов.	21,1%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды. Дивиденды, распределенные немецкими дочерними компаниями в материнской компании в ЕС, освобождаются от налогообложения, если получатель владеет долей в размере не менее 25% дочерней компании (или 10%, если страны подписали двусторонний договор).	21,1%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды. Физ. лица уплачивают налог с 50% от суммы полученных дивидендов.	95%-ное освобождение от налога в отношении полученных дивидендов.
Венгрия (классическая система)	25%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды. Подлежат налогообложению с применением participation exemption (освобождения в связи с участием ²⁷⁹).	Освобождены от налогообложения.	25%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды. Подлежат налогообложению с применением participation exemption (освобождения в связи с участием).	Освобождены от налогообложения.	25%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды. Подлежат налогообложению с применением	В зависимости от соглашения об избежании двойного налогообложения.

²⁷⁹ Participation Exemption Rules применяются в различных странах (например, в Нидерландах, Австрии, Венгрии). Устоявшегося перевода этого выражения на русский язык пока нет. В разных публикациях можно встретить такие выражения, как

Дивиденды	От корпораций-резидентов				От корпораций-нерезидентов	
	Резидентам		Нерезидентам		Резидентам	
	Физ. лица	Корпорации	Физ. лица	Корпорации	Физ. лица	Корпорации
	35%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды, признаваемые «избыточными».		35%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды, признаваемые «избыточными».		participation exemption (освобождения в связи с участием). 35%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды, признаваемые «избыточными».	
Япония (классическая система)	20%-ная ставка удерживаемого у источника дивиденды и сниженная ставка налога в размере 10% для дивидендов от компаний, зарегистрированных на бирже.	20%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды, но в некоторых обстоятельствах выплачиваемые в стране дивиденды освобождаются от налога.	20%-ная ставка удерживаемого у источника дивиденды.	20%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды в зависимости от соглашения.	20%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды.	20%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды, в зависимости от соглашения.
Польша (классическая система)	19%-ная ставка удерживаемого у источника	19%-ная ставка удерживаемого у источника	19%-ная ставка удерживаемого у источника	19%-ная ставка удерживаемого у источника	19%-ная ставка удерживаемого у	19%-ная ставка удерживаемого у

«нормы освобождения от налогов для участников», «правила освобожденного участия», «правила освобождения взаимосвязанных участников от налогообложения» и т.п. Эти правила различаются в разных странах, хотя и имеют ряд общих характеристик. Применяются эти правила обычно к холдингам, получаемым ими дивидендам, а в некоторых случаях и к приростам капитальной стоимости акций дочерних предприятий холдингов в случае их продажи. Наличие таких правил стимулирует создание холдингов в тех юрисдикциях, которые эти правила применяют.

Дивиденды	От корпораций-резидентов				От корпораций-нерезидентов	
	Резидентам		Нерезидентам		Резидентам	
	Физ. лица	Корпорации	Физ. лица	Корпорации	Физ. лица	Корпорации
	налога на дивиденды.	налога на дивиденды. Компания получает кредит в счет обязательства по налогу на прибыль в сумме удержанного у источника и уплаченного налога на дивиденды и может переносить его на будущие периоды без ограничений.	налога на дивиденды, ставка может снижаться или предоставляться освобождение по условиям соглашения об избежании двойного налогообложения.	налога на дивиденды, ставка может снижаться или предоставляться освобождение по условиям соглашения об избежании двойного налогообложения. Освобождаются от налога дивиденды, выплачиваемые между членами группы.	источника налога на дивиденды, ставка может снижаться или предоставляться освобождение по условиям соглашения об избежании двойного налогообложения.	источника налога на дивиденды, ставка может снижаться или предоставляться освобождение по условиям соглашения об избежании двойного налогообложения.
Великобритания (кредит)	Налог на дивиденды у источника не взимается. Дивиденды выплачиваются с 10%-ным невозмещаемым налоговым кредитом. Налог взимается с дивидендов, восстановленных до валовых, по ставке либо 32,5%, либо 10% исходя из индивидуальной предельной ставки налога.	Налог на дивиденды у источника не взимается. Дивиденды выплачиваются с 10%-ным невозмещаемым налоговым кредитом.	Налог на дивиденды у источника не взимается. Дивиденды выплачиваются с 10%-ным невозмещаемым налоговым кредитом. В остальном порядок зависит от соглашения об избежании двойного налогообложения.	Налог на дивиденды у источника не взимается. Дивиденды выплачиваются с 10%-ным невозмещаемым налоговым кредитом. В остальном порядок зависит от соглашения об избежании двойного налогообложения.	Включаются в состав налогооблагаемого дохода с кредитом в отношении уплаченных за рубежом налогов. В остальном порядок зависит от соглашения об избежании двойного налогообложения.	Включаются в состав налогооблагаемого дохода с кредитом в отношении уплаченных за рубежом налогов. В остальном порядок зависит от соглашения об избежании двойного налогообложения.
США (классическая система)	Квалифицированные (удовлетворяющие определенным условиям) дивиденды	Обычно для 70% дивидендов разрешен вычет. Возможен вычет 80%, если компа-	30%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды, но применя-	30%-ная ставка удерживаемого у источника налога на дивиденды, но применя-	Квалифицированные (удовлетворяющие опреде-	Облагаются налогом как обычный доход с предос-

Дивиденды	От корпораций-резидентов				От корпораций-нерезидентов	
	Резидентам		Нерезидентам		Резидентам	
	Физ. лица	Корпорации	Физ. лица	Корпорации	Физ. лица	Корпорации
	ды облагаются налогом по ставке 15%. Прочие дивиденды облагаются налогом как обычный доход.	ния-получатель владеет как минимум 20%-ной долей в распределяющей компании. 100% – для членов группы.	ются соглашения об избежании двойного налогообложения.	ются соглашения об избежании двойного налогообложения.	ленным условием) дивиденды облагаются налогом по ставке 15%. Прочие дивиденды облагаются налогом как обычный доход.	тавления кредита в отношении уплаченных за рубежом налогов.

Анисимова Людмила Ивановна
Малинина Татьяна Александровна
Шкробела Елена Викторовна

**Налог на прибыль организаций:
основные проблемы и направления
совершенствования**

*Корректор: Н. Андрианова
Компьютерный дизайн: В. Юдичев*

Подписано в печать 15.12.2008
Тираж 500 экз.

125993, Москва, Газетный пер., 5

Тел. (495) 629–6736
Факс (495) 697–8816
www.iet.ru
E-mail: info@iet.ru