

НАЛОГИ И ФИНАНСЫ

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ИНСТИТУТА ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ФНС РОССИИ

№ 3/2012

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций (Свидетельство от 29 октября 2008 года ПИ № ФС77-33813)

УЧРЕДИТЕЛЬ:

Северо-Западный институт повышения квалификации ФНС России
(Интернет-сайт <http://www.nalogprof.ru>)

ИЗДАТЕЛЬ:

Северо-Западный институт повышения квалификации ФНС России

РЕДАКЦИЯ:

Мурашов С. Б. – главный редактор,
Крюкова О. В. – зам. главного редактора,
Злобина Т. А. – редактор,
Зайцева Е. С. – верстка.

Присланные рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Перепечатка, включение информации, содержащейся в материалах, опубликованных в журнале «НАЛОГИ И ФИНАНСЫ», во всевозможные базы данных для дальнейшего их коммерческого использования, размещение таких материалов в любых СМИ и Интернете допускаются только с письменного разрешения редакции.

Ответственность за достоверность сведений в рекламных объявлениях несут рекламодатели. Редакция оставляет за собой право художественной доработки оригинал-макетов рекламных объявлений.

© Журнал «НАЛОГИ И ФИНАНСЫ», 2012 г.

Адрес редакции:

197342, Санкт-Петербург,
ул. Торжковская 10, каб. 201.
Тел./факс: (812) 492-9-492, 492-94-96
(редакция, отдел рекламы).
E-mail: nalogi@nalogprof.ru

Цена свободная.

Подписано в печать: 28.09.2012

Печать офсетная. Тираж: 1000 экз.

Северо-Западный институт повышения квалификации ФНС России

196105, Санкт-Петербург, ул. Иркутская 2

Заказ № 69

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Верстова Маргарита Евгеньевна

Судья Девятого арбитражного апелляционного суда, д.ю.н.

Власова Виктория Михайловна

Зав. кафедрой экономики и финансов
Санкт-Петербургского государственного
университета аэрокосмического
приборостроения, профессор, д.э.н.

Ерофеева Вера Арсентьевна

Профессор Санкт-Петербургского государственного
университета экономики и финансов, д.э.н.

Лаврентьева Елена Александровна

Заместитель начальника Государственной морской
академии им. адм. С.О. Макарова,
профессор, д.э.н.

Мурашов Сергей Борисович

Ректор Федерального государственного
бюджетного образовательного учреждения
дополнительного профессионального образования
«Северо-Западный институт повышения
квалификации Федеральной налоговой службы»,
г. Санкт-Петербург, к.э.н., д.с.н.

Патров Виктор Владимирович

Профессор Санкт-Петербургского государственного
университета, член Методологического совета
по бухгалтерскому учету при Минфине России, д.э.н.

ОФОРМЛЕНИЕ ПОДПИСКИ

НА ЖУРНАЛ

«НАЛОГИ И ФИНАНСЫ»:

- во всех почтовых отделениях
Российской Федерации
(подписной индекс – 47189);

- в редакции с любого месяца
тел./факс: (812) 492-94-96
(отдел подписки)

СОДЕРЖАНИЕ

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Тенденции развития косвенного налогообложения в современной экономике	6
--	----------

Орлова Анастасия Александровна,
к.э.н., доцент кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного
университета экономики и финансов

Реформирование налоговой системы всегда было и остается важным вопросом для большинства государств. Однако в течение последних двух лет, когда мир накрыла волна рецессии и доходы бюджетов большинства стран резко и значительно снизились, вопрос реформирования налоговой системы стал особенно острым. Основное внимание законодателей при реформировании налоговой системы уделяется наиболее важным налогам как с фискальной точки зрения, так и с точки зрения возможности регулирующего воздействия на экономику.

Об особенностях льготного налогообложения отдельных видов доходов по соглашениям об избежании двойного налогообложения	10
---	-----------

Лабоськин Михаил Алексеевич,
к.ю.н., главный государственный таможенный инспектор правовой службы
Северо-Западного таможенного управления

В статье рассматриваются отдельные особенности реализации предоставления льгот по налогообложению дивидендов, процентов и роялти, установленных международными соглашениями об избежании двойного налогообложения, заключенных Российской Федерацией.

НАЛОГОВОЕ АДМИНИСТРИРОВАНИЕ

Актуальные проблемы налогового администрирования	16
---	-----------

Гусейнова Гузель Мухтаровна,
к.э.н., доцент кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного университета
экономики и финансов, профессор кафедры финансовых рынков
и финансового менеджмента «Высшей школы экономики»

Налоговое администрирование – это управление процессом взаимодействия между участниками налоговых правоотношений, складывающихся в ходе исполнения налоговых обязательств, в рамках контрольной деятельности налоговых органов, а также включающий разработку нормативно-правовых актов в области налогообложения. Одним из существенных условий стабилизации финансовой системы страны является дальнейшее совершенствование налогового контроля. Важным направлением налогового администрирования в области повышения доходного потенциала является совершенствование действующей налоговой системы. Одно из приоритетных направлений налоговой политики – социальная поддержка населения.

СОДЕРЖАНИЕ

Взыскание налоговых недоимок в Российской Федерации: понятие, механизм, направления совершенствования	19
--	-----------

*Жемчужникова Ирина Витальевна,
ООО «Аудиторская фирма «ЛИТА»*

Механизм взыскания налоговой задолженности является одной из важнейших составляющих налоговой системы, которая обеспечивает поступление налогов и сборов в бюджеты всех уровней и представляет собой сложную структуру, функционирующую по определенным правилам. Налоговым законодательством предусмотрен целый ряд мер для работы с задолженностью налогоплательщиков.

ПРОБЛЕМЫ И ИХ РЕШЕНИЕ

Организационно-экономические аспекты финансирования проектов государственно-частного партнерства	34
---	-----------

*Аносова Анна Витальевна,
аспирант Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения*

В статье рассматриваются варианты финансирования общественно значимых проектов, реализуемых посредством государственно-частного партнерства, формы участия государства и частного сектора в партнерствах. Статья затрагивает практические аспекты, связанные с эффективным финансированием проектов государственно-частного партнерства.

ПРЕДЛОЖЕНИЯ. КОНЦЕПЦИИ. ПЕРСПЕКТИВЫ.

Финансовые аспекты ценности интегрированного риск-менеджмента для компании	37
---	-----------

*Корезин Александр Сергеевич,
д.э.н., профессор кафедры «Менеджмент таможенного и страхового сервиса» СПбГУСЭ*

В статье рассматриваются аспекты влияния интегрированного риск-менеджмента на стоимость компании.

«Вертикальный» эффект Лаффера	43
--	-----------

*Подковыров Василий Евгеньевич,
заместитель начальника управления доходов бюджета и государственного долга –
начальник отдела доходов и налоговой политики министерства финансов Иркутской области*

В настоящей статье категориальный аппарат теории экономики предложения дополняется принципиально новым понятием «вертикального» эффекта Лаффера и на его основании производится попытка числовой идентификации оптимальной налоговой нагрузки по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Полученные результаты позволяют определить перспективы данного подхода в отношении выстраивания налоговой политики как на местном, так и на региональном уровне.

CONTENTS

ACCOUNTING AND TAXATION

Development trends of indirect taxation in modern economy 6

Orlova Anastasya Aleksandrovna,

Associate professor of the Department of Finance of the Saint-Petersburg State University of Economics and Finance, Candidate of economic sciences

Reform of tax system has always been as well as it currently is an issue of great importance for the majority of states. However, for the last two years, when the whole world has been suffering from recession and budget incomes of most of the countries have suddenly decreased in a dramatic manner, the problem of the reform of tax system has become particularly critical.

During realization of the tax system reform legislators focus on the most important taxes speaking about both fiscal aspects and possibility of regulatory effect on the economy.

On specific features of preferential taxation of particular types of income under agreements on double tax avoidance 10

Laboskin Mikhail Alekseevich,

Head State Customs Inspector of Legal Service of the North-Western Customs Administration, Ph.D. in law

The article considers specific realization features of preferential taxation of dividends, interests and royalties determined by international agreements on double tax avoidance, executed by the Russian Federation.

TAX ADMINISTRATION

Topical issues of Tax administration 16

Guseinova Guzel Mukhtarovna,

Associate professor of the Department of Finance of the Saint-Petersburg State University of Economics and Finance, professor of the Department of Financial Markets and Financial Management of the "Higher School of Economics", Candidate of economic sciences

Tax administration means management of the cooperation process between the participants of tax legal relations occurring during execution of their tax liabilities, under control activity of tax authorities, which also includes preparation of regulatory acts in the field of taxation.

One of the substantial conditions of the financial system stabilization in the country is further enhancement of tax control. An important trend in tax administration in the field of earning power increase is the way of improvement of current tax system. One of the priority directions of tax policy is social assistance to citizens.

Tax arrears collection in the Russian Federation: concept, mechanism, ways of improvement 19

Zhemchuzhnikova Irina Vitalyevna,
"Audit company "LITA" LLC

Mechanism of tax arrears collection is one of the most important components of tax system which ensures tax and charges revenues into all-level budgets, and represents a complex structure functioning by particular rules. Tax legislation provides for a number of measures to deal with taxes payable by tax payers.

CONTENTS

PROBLEMS AND THEIR SOLUTION

Organizational and economic aspects of the public-private partnership projects financing	34
---	-----------

Anosova Anna Vitalyevna,

Graduate student of the State University of Film and Television

The article considers the variants of financing the projects of public importance, which are being realized through public-private partnership, the form of government and private sector participation in partnership. The article deals with practical aspects related to the effective financing of public-private partnership projects.

PROPOSALS. CONCEPTS. PROSPECTS.

Financial aspects of integrated risk management importance for companies	37
---	-----------

Korezin Aleksandr Sergeevich,

PhD in Economics, professor of the "Customs and Insurance Service Management"

Department of the Saint-Petersburg State University of Service and Economics (SUSE)

The article deals with the aspects of integrated risk management influence on company value.

Laffer "vertical" effect	43
---------------------------------------	-----------

Podkovyrov Vasily Evgenyevich,

Deputy Head of the Budget Incomes and National Debt Administration –

Head of the Incomes and Tax Policy Department of the Ministry of Finance of Irkutsk region

In the present article the concept of categorial framework of the theory of supply-side economics is complemented with a fundamentally new concept of Laffer "vertical" effect, which serves the basis for the attempt of numeric identification of optimal tax burden for single tax on imputed income for particular fields of activity. The results allow to determine the prospects of this approach for the formation of tax policy at a local as well as at a regional level.

© 2012 г.

А. А. Орлова

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Орлова Анастасия Александровна – доцент кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, к.э.н.

(E-mail: Anastasya_orlova@mail.ru)

Аннотация. Реформирование налоговой системы всегда было и остается важным вопросом для большинства государств. Однако в течение последних двух лет, когда мир накрыла волна рецессии и доходы бюджетов большинства стран резко и значительно снизились, вопрос реформирования налоговой системы стал особенно острым. Основное внимание законодателей при реформировании налоговой системы уделяется наиболее важным налогам как с фискальной точки зрения, так и с точки зрения возможности регулирующего воздействия на экономику.

Ключевые слова: косвенное налогообложение, финансовый кризис, ВТО, динамика налоговых поступлений, возмещение, снижение таможенных пошлин.

НДС успешно применяется в большинстве стран с рыночной экономикой уже более 40 лет. Так, в странах Западной Европы данный налог был введен в конце 60-х гг. (Германия, Дания, Нидерланды, Франция, Швеция) и начале 70-х гг. (Бельгия, Великобритания, Италия, Люксембург, Норвегия) прошлого века. НДС, как основной налог на потребление, взимается в 35 странах Азии, Африки и Латинской Америки.

Широкое распространение НДС стало возможным благодаря подписанию в 1957 г. в Риме договора о создании Европейского экономического сообщества, согласно которому страны, его подписавшие, должны были гармонизировать свои налоговые системы в интересах создания общего рынка. В 1967 г. Вторая директива Совета Европейского экономического сообщества провозгласила НДС главным косвенным налогом Европы, предписывая всем членам Сообщества ввести данный налог в свои налоговые системы до конца 1972 г. В том же 1967 г. НДС был введен в Дании, в 1968 – в ФРГ. Шестая директива Совета Европейского экономического сообщества 1977 г. окончательно утвердила базу современной европейской системы обложения НДС, чем способствовала унификации взимания данного налога в Европе.

Механизм взимания НДС во многих странах идентичен. Плательщиками налога являются юридические и физические лица, занимающиеся коммерческой деятельностью. Объектами обложения выступают оборот товаров, объем произведенных работ и оказанных услуг. Необходимо отметить, что налог взимается многократно на каждом этапе производства и реализации продукции при ее движении от первого производителя до конечного потребителя. Налоговая база определяется исходя из стоимости, добавленной на каждой стадии производства и обращения, включая заработную плату с начислениями, амортизацию, проценты за кредит, прибыль и расходы общего характера (за электроэнергию, рекламу, транспорт и др.). При этом стоимость средств производства и материальных затрат исключается из облагаемого оборота. Предусмотрены льготы при расчете и уплате НДС, которые определяются историческим и социально-экономическим развитием каждой страны. Однако общей для всех налоговой льготой является необлагаемый минимум оборота реализуемой продукции. Прежде всего это освобождение направлено на поощрение мелкого бизнеса, что упрощает ведение налогового учета, кроме того, государство, освобождая от обложения малые предприятия, сокращает тем самым свои расходы, связанные со сбором и обработкой информации, а также с осуществлением оперативного управления и контроля за деятельностью налогоплательщиков.

По данным Международного валютного фонда, более 70% стран, которые ввели НДС после 1995 г., выбрали единую унифицированную ставку, что объясняется, в частности, следующим: многие зарубежные специалисты считают, что дифференциация ставок НДС ведет к ряду негативных последствий (к их числу относится нецелесообразность налогообложения ряда товаров с неэластичным спросом). Отмечаются также высокие издержки администрирования НДС при использовании дифференцированных ставок, значительные потери доходов бюджета, создание дополнительных условий для уклонения от уплаты налогов за счет неправомерного использования разницы ставок. Кроме того, применение льготных ставок НДС на одни товары увеличивает угрозу давления в пользу установления льгот на более широкий круг товаров и, соответственно, опасность дальнейшей дифференциации ставок.

Проблема унификации ставок рассматривалась на первой мировой конференции по вопросам НДС, которая состоялась в Риме в марте 2005 г. Участниками конференции был поднят вопрос о возможности обложения различных элементов потребления по различным ставкам. Кроме того, обсуждался вопрос теоретического характера, а именно соблюдение принципа эластичности спроса и принципа социальной справедливости в условиях дифференциации ставок НДС.

Эффективным средством достижения поставленной цели является минимизация льготных ставок НДС с одновременным использованием дополнительно мобилизованных за счет этого средств на выплату целевых пособий малообеспеченным слоям населения. Особенно это актуально для развивающихся стран со слабым налоговым администрированием.

Большинство стран, которые когда-то сделали выбор в пользу дифференцированной шкалы ставок НДС, не спешат отказываться от нее, предпочитая совершенствовать администрирование налога, а не изменять ставки.

На современном этапе наибольший интерес представляют две директивы – 2008/8/ЕС и 2008/9/ЕС от 12 февраля 2008 г. Директивы вводят новые базовые правила определения места реализации услуг в отношении реализации услуг между компаниями–налогооблагаемыми лицами и в отношении телекоммуникационных и широковещательных услуг, оказываемых конечному потребителю.

Согласно новым правилам, в случае, когда покупатель зарегистрирован как плательщик НДС в другом государстве-члене ЕС, место реализации в таких операциях определяется по местонахождению получателя услуг – «обратное налогообложение».

Специфические правила определения места реализации услуг отличаются от ранее установленных правил в отношении оказания услуг посредниками, услуг по перевозке товаров, по оценке движимого имущества и работы с ним, услуг ресторанов и предприятий общественного питания, услуг по аренде транспортных средств, телекоммуникационных и радиовещательных услуг (с 2015 г.), услуг, поставляемых в электронном виде.

Начиная с 1 января 2010 г. для целей применения норм в отношении места оказания услуг в ст. 438-й Директивы дается новое определение налогоплательщика: «...налогооблагаемое лицо, которое также выполняет деятельность или осуществляет сделки, не считающиеся налогооблагаемыми поставками товаров или услуг – в отношении всех оказываемых ему услуг; не облагаемое налогом юридическое лицо, идентифицированное для целей НДС». Таким образом, расширяется понятие налогооблагаемого лица при определении места поставки услуг.

В настоящее время во всем мире наблюдается растущая роль косвенных налогов как источника доходов государств. Согласно ежегодному Обзору по корпоративным и косвенным налогам, проведенному KPMG International, в мировом масштабе сохраняется тенденция к увеличению удельного веса косвенных налогов в общем объеме налоговых доходов государств. В течение последнего десятилетия ставки налога на прибыль в мире неуклонно снижались. В то же время в различных странах вводился НДС и налог на товары и услуги, причем по мере развития системы косвенного налогообложения налоговые ставки повышались, а перечень объектов налогообложения расширялся. При изучении правил косвенного налогообложения важно принимать во внимание условия для принятия НДС к вычету и возможность структурирования операций таким образом, чтобы избежать потерь в виде невозмещаемого НДС. Помимо налога на прибыль и НДС необходимо также учитывать налоги на фонд оплаты труда и на имущество.

Рассмотрение современных тенденций развития налогообложения особенно актуально в период глобального экономического кризиса. На рис. 1 показана динамика налоговых поступлений в странах Европейского союза. Поступления от косвенных налогов составляют примерно треть от всех налоговых поступлений, при этом они меньше всего подвергались изменениям во времени. Следует отметить понижение поступлений с 2007 г. – начала мирового финансового кризиса.

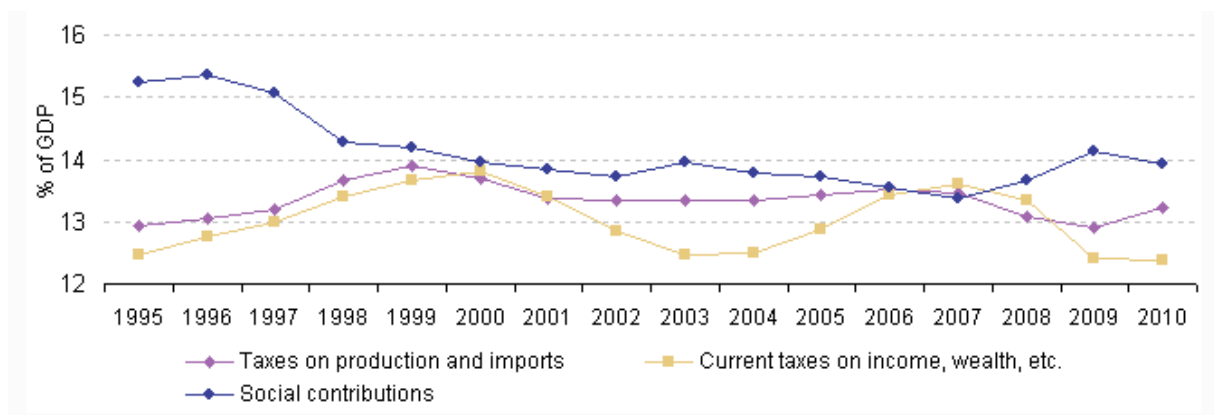


Рис. 1. Динамика налоговых поступлений в странах Европейского Союза в процентах от ВВП
источник данных [2]

Косвенное налогообложение лучше всего себя проявляет в кризисные периоды, в период неопределенности, позволяя замедлить падение экономического развития (поступления по данному виду налогов снижаются не так резко, как по прямым, тем самым позволяя государству осуществлять свои расходы с меньшими темпами снижения, чем если бы в налоговой системе значительно преобладало прямое налогообложение).

Анализ механизма функционирования прямого и косвенного налогообложения в Российской Федерации показывает (рис. 2), что с 2003 г. нарастал разрыв между поступлением прямых и косвенных налогов, который стал максимален в 2008 г. – году наивысшего экономического благосостояния.

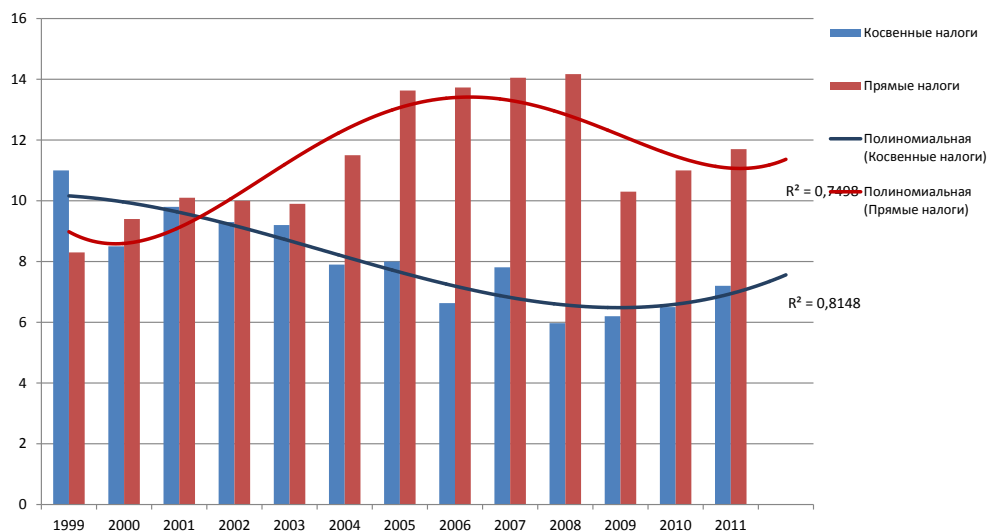


Рис. 2. Соотношение поступлений косвенных и прямых налогов в процентах от ВВП в соответствующем году
источник данных [3]

Это происходит из-за неявного переложения налогового бремени на конечных потребителей. Происходит это из-за того, что в цене каждого товара заложенный косвенный налог практически не идентифицируется потребителем и сам потребитель не в состоянии отказаться от большого числа потребляемых им на постоянной основе товаров. Получается, что усилия на администрировании косвенных налогов в тучные периоды потом окупят себя в моменты кризиса.

На рис. 3 представлены прирост среднедушевого дохода, прирост средней реально начисленной заработной платы, прирост сборов НДС и прирост сборов по НДФЛ. Исходя из анализа этого графика, можно заметить, что прирост собираемости НДС не коррелирует с приростом доходов населения. В то же время видим, что после 2004 года, с момента понижения ставки НДС, повысился прирост собираемости НДФЛ вслед за увеличением темпов прироста доходов населения. Скорее всего такая ситуация обусловлена большим количеством применения незаконных налоговых возвратов по НДС, которые нивелируют всю зависимость прироста НДС и доходов населения.

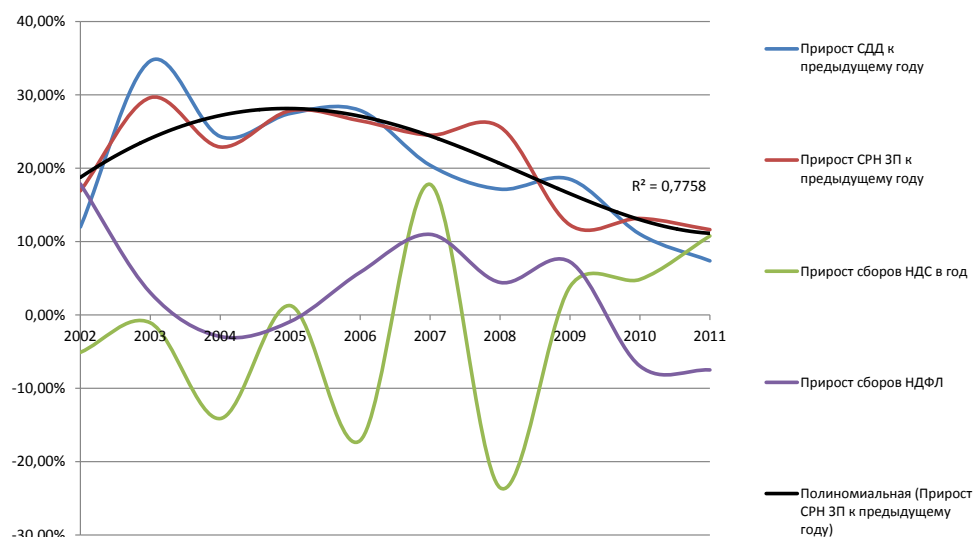


Рис. 3. Сравнение динамики прироста поступления среднедушевого дохода, средней реальной начисленной заработной платы, сбора НДС, сбора НДФЛ

источник данных [3]

Для борьбы с необоснованными возмещениями из бюджета следует улучшить взаимодействие ФНС и банковского сектора. Создание электронных счетов-фактур существенно упрощает контроль над деятельностью предприятий в части возмещений из бюджета. Ежегодно в России неправомерно возмещается НДС на сумму около 17 млрд рублей. Создание специальной службы, способной отслеживать электронный документооборот, а также оперативно реагировать на индикаторы, вызывающие подозрения о добросовестности налогоплательщика, существенно улучшит собираемость налога.

Несмотря на то что пошлины не являются налогом, по своей экономической сути они выполняют функцию косвенного налогообложения и полностью включаются в цену товара. Соответственно, невозможно рассматривать косвенное налогообложение в комплексе без учета пошлин. В рамках вступления в ВТО (Всемирная торговая организация) выделим следующие моменты.

Падение таможенных пошлин на иномарки – существенное, новые иномарки должны подешеветь, и, таким образом, импорт начнет теснить производимую внутри страны автомобильную продукцию.

Что касается мясной промышленности, фактически государство согласилось на сохранение тех объемов импорта мясных продуктов, что были и ранее, до 2019 года (после чего все квоты вообще отменяются), но по ценам существенно ниже. В таких условиях дальнейшее развитие наиболее быстрорастущей сейчас отрасли – свиноводства – окажется под угрозой.

Что касается нефтяной промышленности – предлагаемая реформа, в частности отмена пошлин на нефть и нефтепродукты, серьезно ударит по экономике государства: в стране сразу же вырастут внутренние цены на нефть, бензин. По цепочке они потянут за собой общий рост цен и тарифов, на ЖКХ, транспортные перевозки, строительство. Рост цен неизменно подстегнет инфляцию, повысятся цены практически на все виды продуктов, экономическое развитие страны значительно замедлится.

Литература

1. Орлов А. НДС и воспроизводственный процесс [Текст] / А. Орлов // Вопросы экономики. – 2011. – № 7. – С. 129-140.
2. The Balance Between Direct and Indirect Taxation [Электронный ресурс] // Organisation for Economic Co-operation and Development. Режим доступа: http://www.oecd.org/document/17/0,3746,en_2649_34533_39495761_1_1_1_1,00.html свободный.
3. Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/state/#> свободный.
4. Калинина О.В. Оценка эффективности российской налоговой системы [Текст] / О.В. Калинина // Финансы и кредит. – 2011. – № 11. – С. 10-15.
5. Кузулгуртова А.Ш. Налоговая политика как сфера обеспечения ресурсами государственной финансовой политики [Текст] / А.Ш. Кузулгуртова // Финансы и кредит. – 2011. – № 5. – С. 59-71.

© 2012 г.

М. А. Лабоськин

ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ЛЬГОТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДОХОДОВ ПО СОГЛАШЕНИЯМ ОБ ИЗБЕЖАНИИ ДВОЙНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Лабоськин Михаил Алексеевич – главный государственный таможенный инспектор правовой службы Северо-Западного таможенного управления, к.ю.н.

(E-mail: laboskin07@rambler.ru)

Аннотация. В статье рассматриваются отдельные особенности реализации предоставления льгот по налогообложению дивидендов, процентов и роялти, установленных международными соглашениями об избежании двойного налогообложения, заключенных Российской Федерацией.

Ключевые слова: налогообложение, льготы, ограничение льгот, соглашение об избежании двойного налогообложения.

Расширение внешнеэкономических связей субъектов предпринимательской деятельности, допуск на внутренний рынок Российской Федерации иностранных коммерческих структур поставили перед Российской Федерацией задачу создания благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику.

Одним из главных условий привлечения иностранных капиталов в экономику государства является объем предоставляемых налоговых льгот в отношении получаемой прибыли.

Универсальным международно-правовым актом, регулирующим вопросы налогообложения и предоставления налоговых льгот, являются соглашения (договоры, конвенции) об избежании двойного налогообложения¹.

По состоянию на 01.09.2012 Российской Федерацией заключено 84 Соглашения об избежании двойного налогообложения, из которых применяются 75. Также применяются 2 Соглашения, заключенные СССР.

В настоящее время в качестве основы для переговоров с уполномоченными органами иностранных государств о заключении международных соглашений об избежании двойного налогообложения и о предотвращении уклонения от уплаты налогов на доходы и имущество применяется Типовое соглашение, одобренное Постановлением Правительства РФ от 24.02.2010 № 84 «О заключении межгосударственных соглашений об избежании двойного налогообложения и о предотвращении уклонения от уплаты налогов на доходы и имущество»² (далее – Типовое соглашение 2010 года), заменившее ранее применяемое Типовое соглашение, одобренное Постановлением Правительства РФ от 28.05.1992 № 352.

¹ Международные соглашения, заключенные Российской Федерацией и Правительством РФ, в т.ч. по налоговым вопросам, имеют наименования «соглашение», «договор», «конвенция», «протокол». Все эти названия равнозначны и обозначают собственно «договор». Протоколами, как правило, вносятся изменения и дополнения в ранее заключенные международные соглашения.

² Собрание законодательства РФ. 2010. № 10. Ст. 1078.

Кроме того, в соответствии с Протоколом об унификации подхода и заключения соглашений об избежании двойного налогообложения доходов и имущества от 15.05.1992, главы Правительств государств-участников СНГ договорились с целью обеспечения единого методологического подхода к заключению соглашений об избежании двойного налогообложения доходов и имущества использовать между собой и с третьими странами соответствующее типовое соглашение по этому вопросу³.

В основе как Типового соглашения 2010 года, так и Типового соглашения СНГ лежит Модельная конвенция Организации Экономического Сотрудничества и Развития (ОЭСР) по налогам на доход и капитал. При этом, несмотря на то, что Россия не является членом указанной международной организации (в настоящее время у России в ОЭСР статус наблюдателя), на практике налоговые органы России используют Комментарий ОЭСР к Модельной конвенции.

В целом Соглашение об избежании двойного налогообложения представляет собой правовой акт, регулирующий льготное налогообложение определенных видов доходов. В частности, это относится к налогообложению по пониженным ставкам дивидендов, процентов, роялти или доходов от авторских прав и лицензий.

Новой, содержащейся в Типовом соглашении 2010 года, является статья 29 «Ограничение льгот». При этом интерес вызывает пункт 1 данной статьи, в соответствии с которым «компетентные органы Договаривающегося Государства могут отказать в предоставлении льгот в соответствии с настоящим Соглашением любому лицу или в отношении любой сделки, если, по их мнению, предоставление таких льгот приведет к злоупотреблению настоящим Соглашением с точки зрения его целей».

Данное положение воспринято Конвенцией между Правительством РФ и Правительством Государства Израиль об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы от 25.04.1994 (статья 24)⁴, Конвенцией между Правительством РФ и Правительством Федеративной Республики Бразилии об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы от 22.11.2004⁵.

Статьей 22 Соглашения между Правительством РФ и Правительством Республики Сингапур об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы от 29.09.2002⁶ и статьей 28 Соглашения между Правительством РФ и Правительством Литовской Республики об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов в отношении налогов на доходы и капитал от 29.06.1999⁷ устанавливается, что «преимущества, определенные Соглашением, не применяются в отношении лиц (резидентов), если главной целью этих лиц (резидентов) является получение льгот, предусмотренных Соглашением».

При этом в Соглашениях не определяется процедура, в соответствии с которой должно устанавливаться, что главной целью резидента является исключительно получение льгот, установленных Соглашениями, в связи с чем данное положение, перспективы практического применения.

Данное положение конкретизировано в Протоколе от 07.10.2010 о внесении изменений в Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Кипр об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал от 5 декабря 1998 года⁸. Статьей XI Протокола Соглашение дополняется статьей 29 «Ограничение льгот», которой устанавливается, что, если в результате консультаций Стороны придут к мнению, что одной из главных целей создания организации-резидента было получение льгот по Соглашению, в предоставлении таких льгот будет отказано.

В соответствии с Протоколом данная норма распространяется только на компании, не зарегистрированные в Республике Кипр и в России.

Буквальное толкование данной нормы позволяет сделать вывод о том, что эта норма предназначена для компаний, не зарегистрированных на Кипре, но являющихся резидентами Кипра (например, в силу

³ Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ «Содружество». 1992. № 5. Протокол подписан от имени Правительств Армении, Белоруссии, Казахстана, Киргизии, Молдавии, России, Таджикистана, Узбекистана, Украины.

⁴ Собрание законодательства РФ. 2004. № 23. Ст. 2236.

⁵ Собрание законодательства РФ. 2009. № 17. Ст. 1970.

⁶ Собрание законодательства РФ. 2009. № 14. Ст. 1588.

⁷ Собрание законодательства РФ. 2005. № 23. Ст. 2204.

⁸ Протокол ратифицирован Федеральным законом от 28.02.2012 № 9-ФЗ, вступил в силу со 02.04.2012. По состоянию на 01.09.2012 Протокол в силу не вступил.

места управления на Кипре). Такая практика до этого не получала значительного распространения в отношении доходов из России, в связи с чем можно полагать, что данное нововведение будет иметь ограниченное практическое применение.

Одной из особенностей, характерной для всех Соглашений об избежании двойного налогообложения, заключенных РФ, является включение в них статей, устанавливающих льготы по налогообложению доходов от дивидендов, процентов и роялти (или доходов от авторских прав и лицензий).

Общим ограничением для предоставления льгот в отношении указанных видов доходов является невозможность применения льгот в случае, если:

- основной целью или одной из основных целей любого лица, которые связаны с возникновением или передачей долгового требования, в отношении которого выплачиваются проценты, было получение льгот в соответствии с настоящей статьей⁹;

- основной целью или одной из основных целей любого лица, которые связаны с возникновением или передачей долгового требования, в отношении которого выплачиваются проценты, было получение льгот в соответствии с настоящей статьей¹⁰;

- основной целью или одной из основных целей любого лица, которые связаны с возникновением или передачей прав, в отношении которых выплачиваются доходы от авторских прав и лицензий, было получение льгот в соответствии с настоящей статьей¹¹.

Кроме того, следует учитывать, что пониженная ставка в отношении дивидендов, процентов, роялти у источника выплат применяется при условии, что получатель дохода является лицом, имеющим фактическое право на дивиденды, проценты, роялти.

Как разъясняет по этому вопросу Минфин России, в соответствии с Комментариями к Модельной конвенции ОЭСР по налогам на доход и капитал и сложившейся международной практикой применения соглашений об избежании двойного налогообложения требование наличия фактического права на доход содержится с целью уточнения значения выражения «выплачиваемые лицу с постоянным местопребыванием в другом Договаривающемся Государстве», используемого в статье, регулирующей налогообложение процентного дохода. Таким образом, уточняется, что государство-источник дохода не должно предоставлять освобождение от налогообложения (или осуществлять налогообложение по пониженным ставкам) данного процентного дохода лишь на том основании, что доход был получен лицом с постоянным местопребыванием в государстве-партнере по Соглашению.

Термин «фактический получатель дохода» не должен трактоваться в узком, техническом смысле, его следует трактовать исходя из целей и задач международных договоров об избежании двойного налогообложения, таких как «избежание двойного налогообложения и уклонения от уплаты налогов», и с учетом таких основных принципов договоров, как «предотвращение злоупотребления положениями договора» и «преобладание сущности над формой».

Организация имеет фактическое право на доход при наличии правовых оснований для получения дохода, а именно при условии заключения гражданско-правового договора. Кроме этого, для признания лица в качестве фактического получателя дохода данное лицо должно обладать не только правом на получение дохода, но и, как следует из международной практики применения соглашений об избежании двойного налогообложения, быть лицом, определяющим дальнейшую «экономическую судьбу» полученного дохода.

Освобождение от налогообложения или налогообложение по пониженным ставкам процентного дохода в стране источника дохода не предоставляется, если между фактическим владельцем и плательщиком процентов имеется посредник, такой как агент или получатель по доверенности, за исключением, если фактический владелец является резидентом другого договаривающегося государства¹².

Еще одним из условий налогообложения дивидендов по пониженным ставкам в соответствии с Соглашениями об избежании двойного налогообложения является то, что получателем дивидендов, являющимся лицом, имеющим фактическое право на эти дивиденды, является компания, прямо владеющая по крайней мере 25 процентами уставного капитала компании, выплачивающей дивиденды, и(или) сумма прямых вложений в уставный капитал такой компании по меньшей мере эквивалентна 100 000 долларов США.

⁹ Пункт 7 статьи 10 Соглашения с Бразилией.

¹⁰ Пункт 9 статьи 11 Соглашения с Бразилией, пункт 9 статьи 11 Соглашения с Казахстаном.

¹¹ Пункт 7 статьи 12 Соглашения с Бразилией, пункт 7 статьи 12 Соглашения с Казахстаном.

¹² Письма Минфина России от 01.04.2010 № 03-08-05, от 30.12.2011 № 03-08-13/1.

В отношении доли участия в уставном капитале практически все Соглашения, содержащие данное положение, устанавливают 25 процентов, за исключением Соглашения с Бразилией, в котором эта доля составляет 20 процентов.

Что касается суммы уставного капитала, то в подавляющем большинстве Соглашений она составляет 100 тыс. долл. США, за исключением Соглашения с Украиной (50 тыс. долл. США) и Вьетнамом (10 млн долл. США). При этом в Соглашениях с Францией, Мали валюта указана во французских франках, в Соглашении со Швейцарией – в швейцарских франках, в Соглашении с Австралией – в австралийских долларах,¹³ а в Соглашениях с Испанией, Люксембургом, Нидерландами – в ЭКЮ¹⁴.

В Соглашении с Германией в первоначальной редакции была указана сумма 160 тыс. немецких марок, которая Протоколом от 15.10.2007 о внесении изменений в Соглашение между Российской Федерацией и Федеративной Республикой Германия об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество от 29 мая 1996 года заменена на сумму в 80 тыс. евро¹⁵.

В Соглашении с Люксембургом значится сумма в 75 тыс. ЭКЮ, которая Протоколом от 21.11.2011 о внесении изменений в Соглашение между Российской Федерацией и Великим Герцогством Люксембург об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество от 28.06.1993 заменена на сумму в 80 тыс. евро¹⁶.

Наличие в Соглашениях валют, выведенных из оборота (французский франк, ЭКЮ), вызывает трудность при их пересчете. На случай возникновения трудностей, возникающих при применении Соглашений, в Соглашениях предусматривается взаимосогласительная процедура, возлагаемая на компетентные органы государств-участников Соглашения.

Таким образом, Соглашения об избежании двойного налогообложения являются основным международно-правовым актом, на основании которого предоставляется льготное налогообложение доходов от дивидендов, процентов, роялти. При условии, что получатель льгот является лицом, обладающим правом собственности на указанные виды доходов, т.е. их владельцем. Кроме того, получение льгот, установленных Соглашениями в отношении дивидендов, процентов и роялти, не должно быть основной целью лиц, претендующих на получение льгот. Принимая во внимание, что порядок установления факта злоупотребления преимуществами, предоставляемыми Соглашениями, не определен, практическое ограничение льгот не представляется возможным.

Литература

Конвенция между Правительством Российской Федерации и Правительством Федеративной Республики Бразилии об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы от 22.11.2004 // Собрание законодательства РФ. 2009. № 17. Ст. 1970.

Конвенция между Правительством Российской Федерации и Правительством Королевства Испания об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов в отношении налогов на доходы и капитал от 16.12.1998 // Собрание законодательства РФ. 2000. № 48. Ст. 4633.

Конвенция между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Казахстан об устранении двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов на доход и капитал от 18.10.1996 // Собрание законодательства РФ. 1998. № 11. Ст. 1243.

¹³ Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Австралии об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы от 07.09.2000 // Собрание законодательства РФ. 2004. №9. Ст. 699.

¹⁴ ЭКЮ – денежная единица, лежавшая в основе европейской валютной системы, введенная в обращение в 1979 г. С 1999 г. в безналичном, а с 2002 г. в наличном обороте заменена на Евро.

¹⁵ Собрание законодательства РФ. 2009. № 33. Ст. 4065.

¹⁶ По состоянию на 01.09.2012 Протокол не ратифицирован, не опубликован. Текст Протокола содержится в ИПС «Консультант».

Конвенция между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Мали об избежании двойного налогообложения и установлении правил оказания взаимной помощи в отношении налогов на доходы и имущество от 25.06.1996 // Собрание законодательства РФ. 1999. № 46. Ст. 5479.

Конвенция между Правительством Российской Федерации и Правительством Французской Республики об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогов и нарушения налогового законодательства в отношении налогов на доходы и имущество от 26.11.1996 // Собрание законодательства РФ. 1999. № 21. Ст. 2527.

Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Австралии об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы от 07.09.2000 // Собрание законодательства РФ. 2004. № 9. Ст. 699.

Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Социалистической Республики Вьетнам об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы от 27.05.1993 // Собрание законодательства РФ. 1999. № 36. Ст. 4374.

Соглашение между Российской Федерацией и Федеративной Республикой Германия об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество от 29.05.1996 // Собрание законодательства РФ. 1998. № 8. Ст. 913.

Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Литовской Республики об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов в отношении налогов на доходы и капитал от 29.06.1999 // Собрание законодательства РФ. 2005. № 23. Ст. 2204.

Соглашение между Российской Федерацией и Великим Герцогством Люксембург об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество от 28.06.1993 // Собрание законодательства РФ. 1997. № 44. Ст. 5021.

Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Королевства Нидерландов об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество от 16.12.1996 // Собрание законодательства РФ. 1998. № 46. Ст. 5604.

Соглашения между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Сингапур об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы от 29.09.2002 // Собрание законодательства РФ. 2009. № 14. Ст. 1588.

Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Украины об избежании двойного налогообложения доходов и имущества и предотвращении уклонения от уплаты налогов от 08.02.1995 // Собрание законодательства РФ. 2001. № 9. Ст. 787.

Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Швейцарской Конфедерации об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал от 15.11.1995 // Собрание законодательства РФ. 1997. № 23. Ст. 2666.

Протокол об унификации подхода и заключения соглашений об избежании двойного налогообложения доходов и имущества от 15.05.1992 // Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ «Содружество». 1992. № 5.

Протокол от 15.10.2007 о внесении изменений в Соглашение между Российской Федерацией и Федеративной Республикой Германия об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество от 29 мая 1996 года // Собрание законодательства РФ. 2009. № 33. Ст. 4065.

Протокол от 07.10.2010 о внесении изменений в Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Кипр об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал от 5 декабря 1998 года // Не опубликован. Содержится в ИПС «Консультант».

Протокол от 21.11.2011 о внесении изменений в Соглашение между Российской Федерацией и Великим Герцогством Люксембург об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от налогообложения в отношении налогов на доходы и имущество от 28.06.1993 // Не опубликован. Содержится в ИПС «Консультант».

Постановление Правительства Российской Федерации от 24.02.2010 № 84 «О заключении межгосударственных соглашений об избежании двойного налогообложения и о предотвращении уклонения от уплаты налогов на доходы и имущество» // Собрание законодательства РФ. 2010. № 10. Ст. 1078.

Письмо Минфина России от 01.04.2010 № 03-08-05 // Не опубликовано. Содержится в ИПС «Консультант».

Письмо Минфина России от 30.12.2011 № 03-08-13/1 // Не опубликовано. Содержится в ИПС «Консультант».

© 2012 г.

Г.М. Гусейнова

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Гусейнова Гузель Мухтаровна – доцент кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, профессор кафедры финансовых рынков и финансового менеджмента «Высшей школы экономики», к.э.н.

(E-mail: oslan.67@mail.ru)

Аннотация. *Налоговое администрирование – это управление процессом взаимодействия между участниками налоговых правоотношений, складывающихся в ходе исполнения налоговых обязательств, в рамках контрольной деятельности налоговых органов, а также включающий разработку нормативно-правовых актов в области налогообложения. Одним из существенных условий стабилизации финансовой системы страны является дальнейшее совершенствование налогового контроля. Важным направлением налогового администрирования в области повышения доходного потенциала является совершенствование действующей налоговой системы. Одно из приоритетных направлений налоговой политики – социальная поддержка населения.*

Ключевые слова: *налоговое администрирование, налоговый контроль, налоговая политика, трансфертное ценообразование, налог на доходы физических лиц.*

В рамках проводимой государством налоговой политики одним из основных направлений повышения доходного потенциала взимаемых налоговых платежей является внедрение более эффективных мер налогового администрирования, под которым понимается управление процессом взаимодействия между участниками налоговых правоотношений, складывающихся в ходе исполнения обязательств перед бюджетами различных уровней бюджетной системы страны, в рамках контрольной деятельности налоговых органов, включающее разработку нормативно-правовых актов в области налогообложения.

Существенные условия стабилизации финансовой системы страны – обеспечение стабильного сбора налогов, надлежащей дисциплины налогоплательщиков, соответственно, дальнейшее совершенствование налогового контроля и системы борьбы с налоговыми преступлениями. Важнейшим фактором повышения эффективности контрольной работы налоговых органов является совершенствование действующих процедур налогового контроля: системы отбора налогоплательщиков для проведения проверок; использование системы оценки работы налоговых инспекторов; форм и методов налоговых проверок. Наличие эффективной системы отбора налогоплательщиков позволит выбрать наиболее оптимальное направление применения кадровых и материальных ресурсов контролирующих органов. Совершенствование форм и методов налогового контроля можно осуществлять путем увеличения количества проверок, в которых задействованы органы внутренних дел; проведения повторных проверок налогоплательщиков, допустивших сокрытие налогов в крупных размерах; проведения встречных проверок; использования косвенных методов исчисления налоговой базы.

Наряду с улучшением финансирования налоговой системы во всех ее областях следует повысить эффективность работы налоговых органов с возможным переходом на балльную оценку деятельности работников. Минимизация административных расходов по сбору налогов и соблюдению налогового законодательства, в том числе на содержание налоговых органов, является одним из показателей эффективности налогового администрирования. Необходимо последовательно развивать электронный документооборот в налоговой сфере, упорядочить взаимодействие посредством передачи документов

в электронном виде между налоговыми органами и банками, органами исполнительной власти, местными администрациями, другими организациями, которые обязаны сообщать в налоговые органы сведения, связанные с учетом налогоплательщиков, объектов налогообложения.

В современных условиях с учетом поставленных Правительством целей и задач по социально-экономическому развитию, по выводу страны на передовые позиции в глобальном экономическом пространстве совершенствование налогового администрирования предполагает, в частности, дальнейшее совершенствование налогового контроля за использованием трансфертных цен в целях налогообложения. Трансфертное ценообразование, обусловленное глобализацией экономик различных стран, развитием крупных транснациональных корпораций, предполагает совершенствование налогового контроля, который должен быть направлен как на эффективное противодействие использованию компаниями трансфертных цен в целях уклонения от налогообложения, так и не создавать препятствий для деятельности добросовестных крупнейших налогоплательщиков, а также проведению крупных операций. В 2011 г. внесены соответствующие изменения в налоговое законодательство РФ, касающиеся трансфертного ценообразования и консолидированной налоговой отчетности. Консолидированная налоговая отчетность при исчислении группой компаний своих обязательств по налогу на прибыль организаций широко используется в зарубежных странах. При этом консолидированные группы объединяют компании, прямо или косвенно принадлежащие материнской компании на основании критерия в виде минимальной доли участия. Организация - участница одной консолидированной группы налогоплательщиков не вправе входить в другие консолидированные группы налогоплательщиков. Рассматриваемый порядок отчетности не распространяется на организации, являющиеся резидентами особых экономических зон, а также на организации, применяющие специальные налоговые режимы. Распределение налога на прибыль между региональными бюджетами осуществляется пропорционально средней арифметической доле компании в совокупной стоимости основных фондов и фонда оплаты труда консолидированной группы, аналогично действующему порядку распределения суммы налога на прибыль обособленных подразделений, не имеющих статуса юридического лица.

Налоговая система нашей страны, в основном, сформировалась, осуществляется дальнейшее ее совершенствование. Согласно основным направлениям налоговой политики Российской Федерации на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов планируется внесение изменений в законодательство о налогах и сборах по следующим направлениям: налоговое стимулирование инновационной деятельности и развития человеческого капитала; совершенствование амортизационной политики; анализ применения и востребованности налоговых стимулирующих механизмов; совершенствование налогообложения при операциях с ценными бумагами и финансовыми инструментами срочных сделок, финансовыми операциями, совершенствование исчисления и уплаты отдельных налогов и др.

Существенным резервом повышения эффективности налогообложения является устранение пробелов и неточностей в налогово-бюджетном праве для ликвидации имеющихся возможностей для уклонения от налогообложения. Также важным направлением налогового администрирования в области повышения доходного потенциала налоговой системы следует считать оптимизацию существующей системы налоговых льгот и освобождений.

Одно из приоритетных направлений налоговой политики – разработка мер налоговой поддержки налогоплательщиков, на обеспечении которых находятся дети, социальная поддержка населения, поэтому рассмотрим более подробно возможные изменения на примере налога на доходы физических лиц. Подоходное налогообложение – важный элемент налоговой системы любого государства, так как затрагивает интересы граждан как налогоплательщиков. С 2012 г. произошли определенные изменения по НДФЛ: отменен стандартный вычет на работника, увеличены вычеты на детей: на первого и второго ребенка до 1 400 руб., на третьего и последующих детей до 3 000 руб. в месяц; не облагается помощь детям, оставшимся без попечения родителей; введен социальный вычет при перечислении пожертвований благотворительным и иным социально ориентированным некоммерческим организациям; пенсионеры получили право перенести имущественный вычет при приобретении жилья на предыдущие налоговые периоды, но не более трех лет; суммы, выплачиваемые организациями, индивидуальными предпринимателями своим работникам на возмещение затрат по уплате процентов по займам (кредитам) на приобретение или строительство жилья, в 2012 г. не облагаются НДФЛ и др.

Как известно, в большинстве стран с развитой рыночной экономикой применяется прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц. Предложен законопроект, устанавливающий дифференцированные ставки налога на доходы физических лиц вместо линейной ставки: при налоговой

базе до 120 000 руб. – 10%; от 120 001 руб. до 500 000 руб. – 12 000 руб. плюс 15 % с суммы, превышающей 120 000 руб.; от 500 001 руб. до 1 100 000 руб. – 69 000 руб. плюс 25 % с суммы доходов, превышающей 500 000 руб.; от 1 100 001 руб. до 2 900 000 руб. – 219 000 руб. плюс 35 % с суммы, превышающей 1 100 000 руб.; 2 900 001 руб. – 849 000 руб. плюс 45 % с суммы, превышающей 2 900 000 руб. Стандартный вычет на детей предлагается в размере 5 000 руб. В мировой практике прогрессивная шкала ставок по подоходному налогу с физических лиц широко применяется, однако, с нашей точки зрения, на современном этапе развития российской экономики, низких доходов основной массы граждан, занятости физических лиц в нескольких местах работы, соответственно, при нескольких источниках доходов, введение прогрессивной шкалы преждевременно, так как приведет к усложнению администрирования рассматриваемого налога.

Согласно НК РФ имущественный вычет при приобретении жилья предоставляется в размере 2 000 000 руб. и только один раз в жизни. Предлагается внести изменения в статью 220 НК РФ, предусматривающие право получения родителями двух и более детей имущественного вычета при покупке жилья повторно при условии, что приобретаемый дом или квартира станут единственным жильем для семьи. По нашему мнению, целесообразно предоставить имущественный налоговый вычет повторно не только многодетным семьям, а всем физическим лицам при улучшении жилищных условий.

Необходимо отметить несовершенство стандартных налоговых вычетов по отношению к инвалидам и к лицам, принимавшим и/или пострадавшим в результате крупных катастроф, Героев РФ и др. Итак, изменения по налогу на доходы физических лиц направлены в основном на реализацию социальной и демографической политики государства.

Таким образом, совершенствование налогового администрирования направлено на реализацию налоговой политики государства, в том числе на обеспечение дополнительных поступлений налоговых платежей в бюджетную систему страны, сокращение расходов на налоговое администрирование, создание максимально удобных условий для исполнения налогоплательщиками своих обязанностей.

© 2012 г.

И. В. Жемчужникова

ВЗЫСКАНИЕ НАЛОГОВЫХ НЕДОИМОК В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПОНЯТИЕ, МЕХАНИЗМ, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Жемчужникова Ирина Витальевна – ООО «Аудиторская фирма «ЛИТА»

(E-mail: gemchug1981@mail.ru)

Аннотация. Механизм взыскания налоговой задолженности является одной из важнейших составляющих налоговой системы, которая обеспечивает поступление налогов и сборов в бюджеты всех уровней и представляет собой сложную структуру, функционирующую по определенным правилам. Налоговым законодательством предусмотрен целый ряд мер для работы с задолженностью налогоплательщиков.

Ключевые слова: налог, налоговая недоимка, налоговая задолженность.

Основой определения понятия и экономико-правового содержания недоимки являются собственно налоги. Их возникновение, в том или ином проявлении, несомненно, относится к древнейшим временам. Налог является той составляющей, которая сопутствует государству в его становлении, развитии и функционировании.

Анализ налоговых недоимок в историческом аспекте

Анализ исторических этапов формирования российской системы налогообложения показывает, что в зависимости от влияния общих народнохозяйственных условий и государственного строя значение налогов и их характер существенно менялись. Однако как бы не менялась сущность налогов, их экономические и финансовые конструкции, неотъемлемой частью понятия налогов остается понятие недоимки по обязательным платежам. Причины ее образования для каждой ступени развития общества различны, но все они уходят корнями в социальную, правовую и экономическую сферы общества.

Понятие и экономическое содержание налоговых недоимок

В законодательстве Российской Федерации существуют нормативные акты, посвященные вопросам взимания недоимок и возврата налогов, налоговой ответственности. Содержащиеся в них нормы применимы в отношении любого налога, они характеризуют выполнение налогоплательщиком своих обязанностей по уплате всех налогов, в целом, и конкретных налогов, в частности.

Вступивший в действие НК РФ в статье 11 определяет понятие недоимки как сумму налога или сбора, не уплаченную в установленный законодательством о налогах и сборах срок¹.

Аналогичным образом указанное понятие определялось и определяется рядом иных законодательных актов, как действующих в настоящее время, так и уже утративших силу.

В попытке рассмотреть понятие «недоимка» и его экономическое содержание следует обратиться к мнению специалистов в области решения проблем недоимочности. Так, к примеру, один из исследователей проблем недоимочности А.С.Титов определяет недоимку как «сумму задолженности по тому или

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1) от 31 июля 1998г. № 146-ФЗ (в последней ред. ФЗ от 30.03.2012 № 19-ФЗ) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3824.

иному виду налога либо сбора, не поступившей в бюджет соответствующего уровня либо в государственный внебюджетный фонд. Недоимка является результатом противоправных действий налогоплательщика»².

К.Н.Лебедев рассматривает недоимку как основной структурный элемент кредиторской задолженности хозяйствующего субъекта, т.е. как задолженность организации перед бюджетом и социальными фондами.

Известные специалисты в области налогов П.С.Яни и И.Н.Пастухов рассматривают недоимку как материальный ущерб от противоправных действий недобросовестных налогоплательщиков.

Как видно, недоимка рассматривается в названных выше случаях в различных аспектах:

- имея в виду легальное определение, законодательно недоимка, как уже было сказано выше, определяется как сумма налога или сбора, не уплаченная в установленный законодательством о налогах и сборах срок;
- с точки зрения отражения неуплаченных сумм налога в бухгалтерском балансе недоимщика, сумма недоимки является кредиторской задолженностью перед бюджетом Российской Федерации;
- при этом государством недоимка рассматривается еще и в качестве материального ущерба от действия (бездействия) налогоплательщика;
- в то же время недоимка в соответствии с действующим законодательством является и противоправным деянием, направленным на нарушение существующих правил поведения в налоговой сфере, поэтому, может быть определена еще и как правонарушение, вплоть до уголовного преступления. Вместе с тем, не всякая недоимка признается преступлением. Сопоставление приведенных определений позволяет сделать вывод о многогранности понятия «недоимка», которое в зависимости от оснований может иметь различные значения.

Вместе с тем, такой подход к определению недоимки требует введения особой категории для обозначения всей суммы неуплаченных налогов, пеней и налоговых санкций. Как правило, для обозначения такой суммы используется понятие «задолженность».

Под задолженностью принято понимать сумму невыполненного обязательства, непогашенного долга. Однако и понятие «задолженность» для обозначения невыполненных обязательств, связанных с уплатой налогов, применяется во многих значениях. Только в Налоговом кодексе Российской Федерации можно выделить, по меньшей мере, пять трактовок понятия «задолженность»:

- как понятие, равнозначное недоимке (в понимании налогового законодательства);
- как понятие, обозначающее недоимку и начисленные пени;
- как понятие, обозначающее недоимку и в отдельных случаях - часть пени;
- как понятие, обозначающее недоимку, начисленные пени и налоговые санкции;
- как понятие, обозначающее недоимку, отсрочки, рассрочки и инвестиционный налоговый кредит»³.

Столь же неоднозначен подход к определению задолженности в научной литературе и статистических исследованиях. Так, например, Г. М. Бродский использует термин «задолженность» как применительно к недоимке, пеням и штрафам, так и применительно к собственно недоимке⁴. З.А. Клюкович относит к задолженности, помимо недоимки, пеней и штрафов, отсроченные платежи⁵.

Довольно интересным представляется подход Росстата, который определяет задолженность по налогам и сборам как сумму недоимки, отсроченных (рассроченных) налогов и сборов, а также приостановленных к взысканию платежей. Данная формулировка, в отличие от приведенных выше формулировок Налогового кодекса Российской Федерации и отдельных исследований, однозначно используется во всем тексте статистического сборника.

Данная Росстатом формулировка базируется на понятии недоимки, полностью совпадающим с понятием недоимки, данным в Налоговом кодексе Российской Федерации.

Понятие приостановленных к взысканию платежей Росстатом не дано, однако, как следует из сопоставления данных таблиц с данными ФНС России, под приостановленными к взысканию платежами подразумевается сумма недоимки, приостановленной к взысканию по решениям судов (в основном,

² Титов А.С. Правовое регулирование взыскание недоимки // Диссертация канд. юрид. наук: 12.00.14. М. - 2002. - С. 53–78.

³ Хурсевич С.Н. Подходы к определению понятия задолженности по обязательным платежам // Вопросы статистики. – 2005. - № 10. – С.68 – 84.

⁴ Бродский Г. М. Право и экономика налогообложения // СПб.: Издательство СПбГУ. 2005. – С. 123 – 145.

⁵ Клюкович З.А. Налоги и налогообложение // Издательство Феникс. - 2009. – С. 288 - 304.

как обеспечительная мера при рассмотрении налоговых споров), а также приостановленной к взысканию в связи с мораторием на погашение требований кредиторов, наложенных при введении процедуры банкротства.

Таким образом, в формулировке задолженности, данной Росстатом, имеет место тавтология, когда в формулировке сначала упомянута недоимка целиком, а затем ее часть – недоимка, приостановленная к взысканию.

Понятие отсроченных (рассроченных) налогов и сборов Росстатом также не дано. Как следует из сопоставления данных, под отсроченными (рассроченными) платежами подразумевается сумма налогов, по которым предоставлены отсрочки, рассрочки, инвестиционный налоговый кредит, а также принято решение о реструктуризации задолженности.

Данный подход крайне неоднозначен. Предоставление отсрочек, рассрочек, инвестиционных налоговых кредитов в соответствии с действующим законодательством влечет за собой изменение срока уплаты налога, следовательно, такие суммы не могут считаться недоимкой, так как отсутствует главный признак недоимки: неуплата в установленный законодательством срок в силу его переноса законодательно уполномоченными на это органами.

Предоставление права на реструктуризацию задолженности не влечет за собой изменения срока уплаты налога, а лишь налагает запрет на его взыскание налоговыми органами и на начисление пеней. Поэтому реструктурированная задолженность, при буквальном прочтении понятия недоимки, является одной из составляющих последней.

Исходя из изложенного, формулировка понятия задолженности, данная Росстатом, нуждается в существенном уточнении.

По нашему мнению, понятие «задолженность» включает в себя недоимку, пени за просрочку налоговых платежей и штрафы за нарушение налогового законодательства.

Причины и основания возникновения налоговых недоимок

Анализ причин возникновения задолженностей по налогам дает возможность не только классифицировать причины возникновения и роста неплатежей, но и определить некоторые меры по их устранению. Эти меры, конечно, сами по себе не приведут к полной ликвидации налоговой задолженности, но в комплексе с другими действиями административного и экономического характера позволят предприятиям максимально снизить уровень неплатежей и впоследствии добиться их полной ликвидации.

Основанием возникновения налоговой задолженности является неуплата или несвоевременная уплата начисленных платежей по налогам и сборам в полном объеме и в установленный срок.

Причинами возникновения недоимок выступают как субъективные, так и объективные факторы. Субъективным факторам свойственны некоторые личные моменты, непосредственно связанные с налогоплательщиком (его налоговое сознание, чувство принадлежности к определенной социальной группе, налоговый менталитет, осознание справедливости налоговой системы, уровень образования).

Объективными факторами являются:

- социально-исторические и политические обстоятельства, среди которых выделяется несогласованность действий политического руководства;
- юридические и организационные: величина налогового бремени, способ налогообложения, профессиональная пригодность и организация налоговых органов, несовершенство законодательной базы и др.

Экономические причины возникновения недоимки можно разделить на две группы: первая – системные причины, вызванные несостоятельностью и(или) общим нестабильным положением экономической системы в целом. На этом основании выделяются такие причины образования недоимок как неконкурентоспособность отечественной продукции и, как следствие, общий спад производства, высокая инфляция, монополистическое ценообразование, коррупция, отток денег за границу. Вторая группа – технико-производственные причины, а именно причины, обусловленные спецификой осуществляемых хозяйственно-сбытовых операций, причины, относящиеся к отдельным хозяйственным единицам.

К общим причинам образования недоимок следует отнести нежелание уплачивать законно установленные налоги и сборы, уход, уклонение от налогообложения.

Сейчас от налогов уклоняются до 40% всех юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Теневая экономика составляет 30% ВВП⁶, как следствие – массовое укрывательство личных доходов и

⁶ <http://www.minfin.ru/ru/press/speech/index.php?id=15284>.

имущества от налогообложения, наличие на руках у населения, не доверяющего государству, 40-60 млрд. долл., массивный отток капиталов за границу.

Классификация налогоплательщиков-должников

Различия между налогоплательщиками, имеющими задолженность перед бюджетом, предопределены не только причинами ее возникновения, но и сроками существования, динамикой погашения, наличием собственных активов, которые могут быть использованы для урегулирования. Классификация организаций, имеющих задолженность по налогам, позволяет также выделить присущую каждой группе специфику и, соответственно, наиболее характерные методы, применяемые налоговыми органами при ее урегулировании.

В отечественной литературе классифицируют должников по следующим категориям⁷:

- 1) крупные предприятия, имеющие наибольшие задолженности перед бюджетами;
- 2) предприятия-должники – заложники «перекосов» в экономике страны;
- 3) недоимщики – систематические нарушители налогового законодательства;
- 4) организации, чья деятельность после налоговых проверок фактически прекратилась;
- 5) «фирмы-однодневки».

Федеральная налоговая служба России использует следующую классификацию налогоплательщиков-должников:

1-я категория – налогоплательщики, имеющие наиболее высокий уровень недоимки, который в совокупности составляет 70 % от общего объема недоимки по субъекту, и крупнейшие налогоплательщики региона;

2-я категория – платежеспособные налогоплательщики, систематически допускающие несвоевременную уплату текущих платежей (более двух раз в течение года);

3-я категория – остальные налогоплательщики.

В зависимости от указанного деления дальнейшие меры принудительного взыскания применялись в сроки, определенные для каждой из категорий.

Для повышения эффективности работы по урегулированию задолженности можно классифицировать налогоплательщиков-должников следующим образом:



⁷ Мешков Р.А. О действенности механизма регулирования задолженности организаций // Все для бухгалтера. - 2008. - №11. - С. 236 – 275.

Вышеприведенная классификация обусловлена различным порядком исчисления налогов и возникновения обязанности по их уплате, причинами наличия задолженности, а также механизмом ее взыскания с указанных категорий плательщиков.

Механизм урегулирования и взыскания налоговых недоимок

Всеобщая обязанность уплачивать законные налоги и сборы предусмотрена статьей 57 Конституции РФ. Однако эта обязанность не всегда может быть исполнена налогоплательщиком в установленные сроки по причинам как зависящим, так и не зависящим от него. В результате у налогоплательщика формируется задолженность по уплате налогов и сборов, которая по сути может быть урегулирована одним из следующих способов:

- добровольное погашение недоимки;
- изменение срока уплаты налога и сбора;
- взыскание недоимки за счет денежных средств на счетах;
- взыскание недоимки за счет имущества;
- применение процедур банкротства;
- списание задолженности.

Все названные способы применяются в соответствии с действующим законодательством. Кроме того, законодательством предусмотрены и «смешанные» способы урегулирования задолженности, например ее реструктуризация, когда при условии погашения части задолженности оставшаяся ее часть списывается. Вместе с тем не все перечисленные способы урегулирования задолженности эффективно применялись в течение последнего времени. Так, практически не использовался такой способ, как изменение срока уплаты налога и сбора.

Изменением срока уплаты налога и сбора признается перенос установленного срока уплаты налога и сбора на более поздний срок, осуществляемый в форме отсрочки, рассрочки, инвестиционного налогового кредита.

Процедура взыскания задолженности по обязательным платежам за счет денежных средств на счетах и имущества состоит из взаимосвязанных этапов (Постановление Президиума ВАС РФ от 08.02.2011 № 8229/10), состав которых зависит от категории должника: юридических лиц и индивидуальных предпринимателей; физических лиц.

Порядок взыскания недоимки с организации и индивидуального предпринимателя



Если у организации или индивидуального предпринимателя есть недоимка по налогам и сборам, штрафам, пеням, налоговая инспекция взыскивает ее в принудительном порядке согласно п.п. 1, 10 ст. 46 НК РФ. До этого выполняется ряд предварительных условий.

В течение трех месяцев со дня выявления недоимки налоговая инспекция обязана направить организации требование об уплате по форме, утвержденной приказом ФНС России от 16.04.2012 № ММВ-7-8/238.

Если требование составляется по результатам налоговой проверки, его следует направить в течение 10 рабочих дней с момента вступления в силу соответствующего решения.

Требование об уплате налога может быть вручено одним из следующих способов:

- передано руководителю организации лично под расписку;
- направлено по почте заказным письмом;
- передано в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи.

Если требование об уплате направляется по почте, оно считается полученным на шестой рабочий день с даты отправки заказного письма. Однако факт получения требования в этот срок налогоплательщик может оспорить в суде, в том числе по иску налоговой инспекции о взыскании недоимки по налогу.

Порядок направления требования по телекоммуникационным каналам связи, а также электронные формы и форматы сопроводительных документов утверждены приказом ФНС России от 09.12.2010 № ММВ-7-8/700. Если требование направлено в виде электронного документа, оно считается полученным с даты отправления организацией электронной квитанции о приеме. В этом случае требование на бумажном носителе налоговая инспекция не направляет. Если инспекция не получит квитанцию о приеме, то требование на бумажном носителе будет отправлено в общем порядке.

Организация обязана исполнить требование об уплате налога (штрафа, пеней) в течение восьми рабочих дней после того, как оно было получено. Инспекция вправе установить более продолжительный срок для погашения недоимки, который указывается непосредственно в требовании.

Если в установленный срок недоимка не погашена, инспекция выносит решение о взыскании налога и сбора, штрафа и пеней во внесудебном порядке. Форма решения утверждена приказом ФНС России от 16.04.2012 № ММВ-7-8/238. На его подготовку инспекции дается два месяца со дня окончания срока исполнения требования об уплате налога. Если двухмесячный срок пропущен, инспекция может взыскать недоимку только через суд. Срок, отпущенный законодательством для подачи искового заявления, составляет шесть месяцев со дня окончания срока исполнения требования об уплате налога и сбора, штрафа и пеней. Однако суд может продлить этот срок, если налоговая инспекция пропустила его по уважительной причине. Решение о взыскании недоимки должно быть доведено до организации в течение шести дней после его принятия. Если решение направлено по почте, оно считается полученным через шесть дней после отправки заказного письма.

Если недоимка, размер которой соответствует критериям «крупный» или «особо крупный», не была уплачена в полном объеме, налоговая инспекция обязана сообщить об этом в органы внутренних дел для принятия решения о возбуждении уголовного дела. О том, что материалы будут переданы в органы внутренних дел в случае непогашения недоимки в срок, инспекция должна предупредить организацию в направляемом ей требовании.

Решение о принудительном взыскании недоимки исполняется через банк, в котором у организации открыт счет. Инспекция должна направить в этот банк поручение на перечисление налога и сбора, штрафа и пеней в бюджет. Банк обязан исполнить это поручение не позднее следующего операционного дня. Если для полного погашения недоимки денег на счете организации недостаточно, поручение будет помещено в картотеку неоплаченных расчетных документов. В этом случае недоимка будет погашаться постепенно, по мере поступления денег на счет организации. Остаток средств для погашения недоимки банк определит в соответствии с очередностью, установленной гражданским законодательством.

При нехватке денег на рублевом банковском счете и наличии у организации валютного счета недоимка может быть взыскана за счет валютных средств. Для этого налоговая инспекция должна дать банку поручение на продажу валюты. Сумма недоимки, которая погашается за счет валютных средств, определяется по курсу Банка России на дату продажи валюты. Расходы, связанные с продажей валюты, покрываются за счет организации.

Взыскивать недоимку за счет средств, размещенных на депозитном счете организации, до окончания срока депозитного договора налоговым инспекциям запрещено.

Если денежных средств на рублевых и валютных банковских счетах недостаточно, инспекция вправе обратиться с взысканием на электронные денежные средства организации. Для этого направляется в банк, в котором находятся электронные денежные средства, поручение на их перевод на счет налогоплательщика в банке. По аналогии со средствами на банковских счетах вначале взыскиваются электронные денежные средства в рублях, а в случае их нехватки – в иностранной валюте. Причем валютные денежные средства банк должен перевести на валютный счет организации, указанный в поручении инспекции. Если в поручении указан только рублевый счет, руководитель инспекции одновременно с поручением на перевод электронных денежных средств должен направить в банк поручение на продажу не позднее следующего дня валюты организации. Расходы, связанные с продажей валюты, покрываются за счет организации. Банк должен исполнить поручение по электронным денежным средствам в рублях не позднее одного операционного дня со дня получения поручения, а по средствам в валюте – не позднее двух операционных дней. Если электронных денежных средств для полного погашения недоимки все-таки недостаточно, банк будет исполнять поручение по мере получения электронных денежных средств организации-должника.

Если недоимка не погашена за счет денежных средств (в т.ч. электронных), инспекция может взыскать ее за счет прочего имущества организации.

Решение о взыскании за счет прочего имущества может быть принято в течение одного года после окончания срока исполнения требования об уплате налога и сбора, штрафа и пеней. Решение, принятое после истечения указанного срока, считается недействительным и исполнению не подлежит. Однако в этом случае инспекция вправе обратиться в суд с иском о взыскании причитающейся к уплате суммы налога. Срок для подачи искового заявления составляет два года со дня окончания срока исполнения требования об уплате налога и сбора, штрафа и пеней). Однако суд может продлить этот срок, если налоговая инспекция пропустила его по уважительной причине.

Взыскание недоимки за счет прочего имущества производится судебным приставом-исполнителем по решению и на основании постановления налоговой инспекции. Взыскание налога за счет имущества налогоплательщика (налогового агента)-организации или индивидуального предпринимателя производится последовательно в отношении наличных денежных средств и денежных средств в банках, на которые не было обращено взыскание; имущества, не участвующего непосредственно в производстве продукции (товаров), в частности ценных бумаг, валютных ценностей, непроизводственных помещений, легкового автотранспорта, предметов дизайна служебных помещений; готовой продукции (товаров), а также иных материальных ценностей, не участвующих и(или) не предназначенных для непосредственного участия в производстве; сырья и материалов, предназначенных для непосредственного участия в производстве, а также станков, оборудования, зданий, сооружений и других основных средств; имущества, переданного по договору во владение, в пользование или распоряжение другим лицам без перехода к ним права собственности на это имущество, если для обеспечения исполнения обязанности по уплате налога такие договоры расторгнуты или признаны недействительными в установленном порядке; другого имущества, за исключением предназначенного для повседневного личного пользования индивидуальным предпринимателем или членами его семьи, определяемого в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Организация вправе указать на имущество, которое следует взыскать в первую очередь, однако окончательное решение об очередности взыскания принимает судебный пристав.

Чтобы обеспечить взыскание недоимки, налоговая инспекция может:

- приостановить расходные операции по счетам организации;
- наложить арест на имущество организации.

Расходные операции приостанавливаются на основании решения, форма которого утверждена приказом ФНС России от 16.04.2012 № ММВ-7-8/238. Такое решение налоговая инспекция может составить лишь после того, как оформит решение о взыскании недоимки. Расходные операции приостанавливаются в пределах суммы недоимки. Если остаток на счете больше суммы задолженности, то разницу организация может использовать свободно. Платежи первой, второй и третьей очереди не приостанавливаются.

Арест имущества возможен только с санкции прокурора. Наложение ареста производится на основании постановления налоговой инспекции и протокола, в котором приводится описание арестованного имущества. После наложения ареста владение, пользование и распоряжение имуществом допускаются только под контролем налоговой инспекции. После того как недоимка будет погашена, налоговая инспекция вынесет постановление об отмене ареста имущества.

Некоторые особенности имеет порядок взыскания недоимок и принятия обеспечительных мер (с учетом документооборота) по консолидированным группам налогоплательщиков.

Сначала требование об уплате налога и сбора, пеней и штрафа по консолидированной группе направляется ее ответственному участнику.

Решение о взыскании налога (пеней и штрафа) может быть принято как в отношении ответственного участника, так и в отношении остальных участников группы. По сравнению с общим сроком взыскания срок для взыскания недоимки с консолидированной группы увеличен. Он составляет шесть месяцев с даты погашения задолженности, указанной в требовании. При этом в первую очередь денежные средства взыскиваются с банковского счета ответственного участника. А если их недостаточно – последовательно (по усмотрению инспекции) со счетов других участников группы. Если часть задолженности была погашена одним из участников группы, общая сумма недоимки, подлежащая взысканию с остальных участников, уменьшается. При этом каждый участник группы может оспорить решение о взыскании, направленное в его адрес.

Решение о приостановлении операций по счетам в первую очередь принимается в отношении ответственного участника. А если денежных средств недостаточно – последовательно (по усмотрению инспекции) в отношении других участников группы.

Обращение взыскания на иное имущество участников консолидированной группы допускается, если для погашения задолженности недостаточно денежных средств на банковских счетах всех участников группы. При этом взыскание производится с соблюдением следующей очередности (подп. 2-6 п.5 ст. 47 НК РФ):

- наличные денежные средства (денежные средства в банках) ответственного участника;
- наличные денежные средства (денежные средства в банках) других участников;
- прочее имущество ответственного участника в последовательности;
- прочее имущество других участников группы в последовательности.

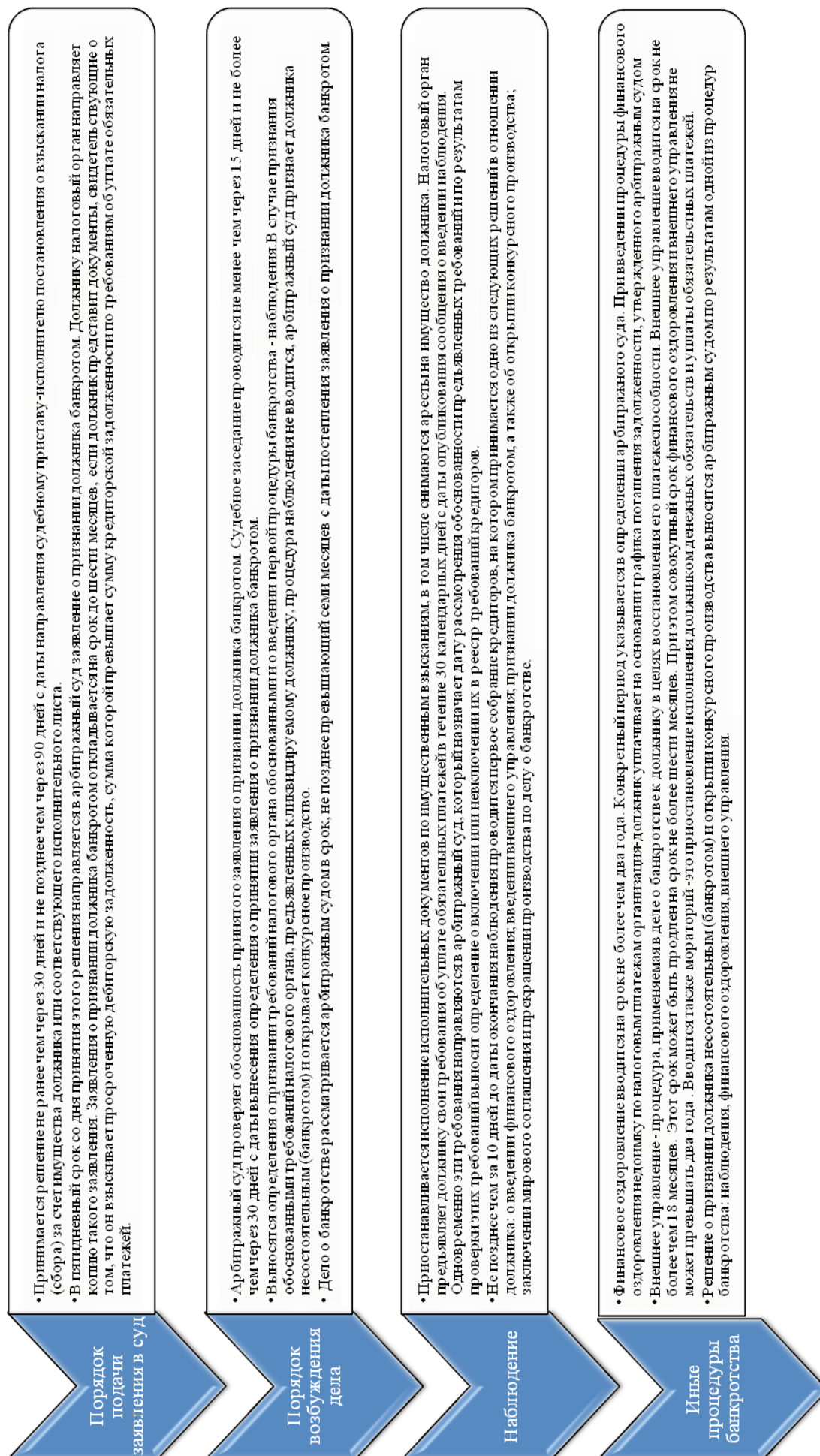
Арест имущества применяется в той же очередности, что и при взыскании иного имущества.

Если размер не исполненных должником требований достаточен для возбуждения производства по делу о банкротстве в соответствии с Федеральным законом от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», тогда принимается решение о направлении в арбитражный суд заявления о признании должника банкротом.

Согласно общему порядку, изложенному в ст. 33 Закона № 127-ФЗ, заявление о признании организации банкротом принимается арбитражным судом, если требования к должнику-юридическому лицу в совокупности составляют не менее 100 000 руб. и эти требования не исполнены в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены (если иное не предусмотрено Законом № 127-ФЗ). Причем для определения признаков банкротства размер задолженности по обязательным платежам учитывается без штрафов (пеней) и иных финансовых санкций.

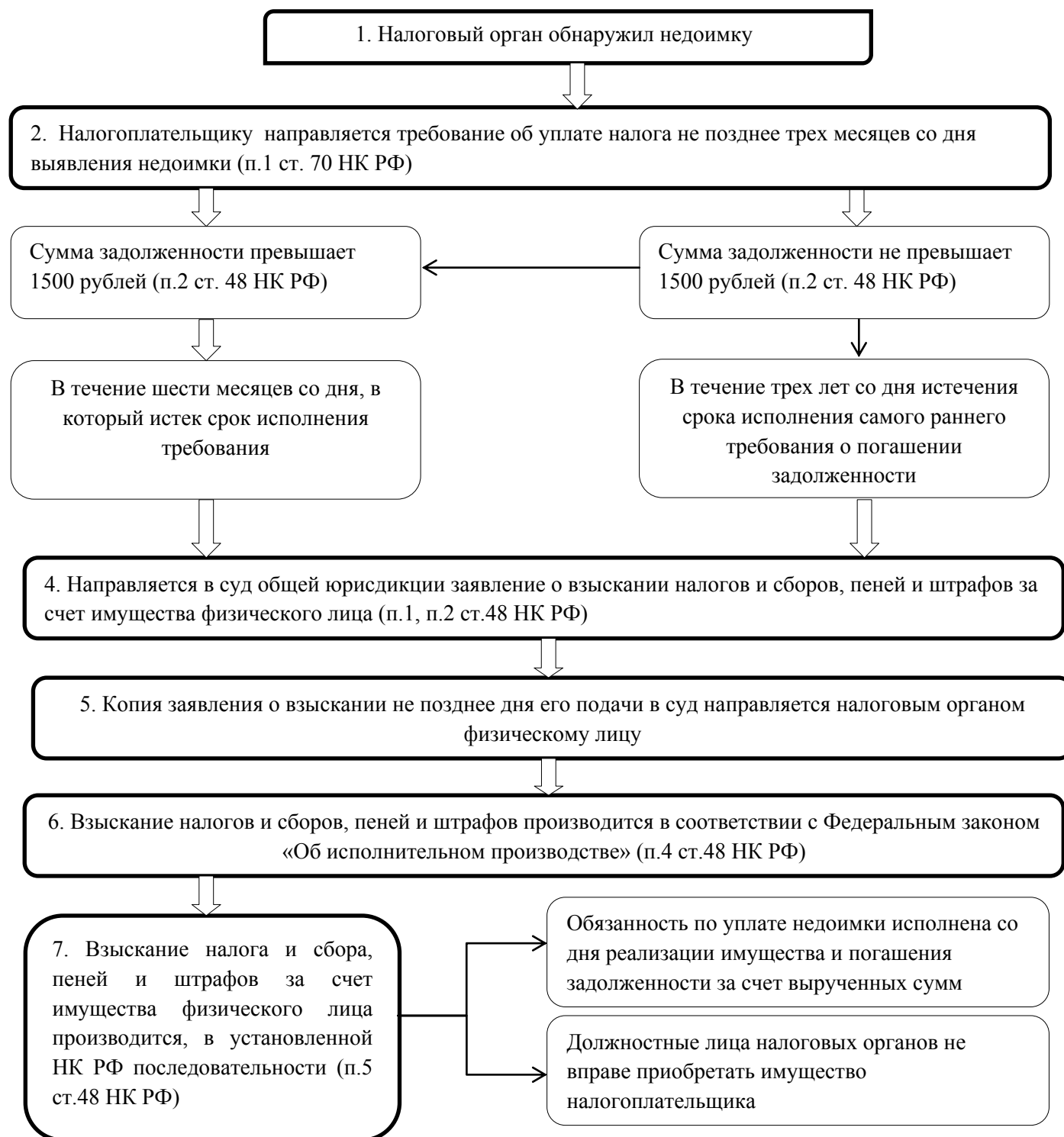
Налоговый орган вправе обращаться в арбитражный суд для возбуждения дела о банкротстве только после того, как им приняты все меры, предусмотренные Налоговым кодексом, о взыскании задолженности по налогам, пеням и штрафам в принудительном порядке. В связи с этим требования об уплате обязательных платежей, подаваемые в суд, должны быть подтверждены решениями налоговых органов о взыскании задолженности за счет денежных средств или иного имущества должника либо вступившим в силу решением арбитражного суда (ст. 6 Закона № 127-ФЗ). При этом подавать заявление в суд налоговый орган обязан в порядке и сроки, установленные Постановлением № 257 «Об обеспечении интересов Российской Федерации как кредитора в деле о банкротстве и в процедурах, применяемых в деле о банкротстве».

Процесс банкротства осуществляется в связи с задолженностью по налогам



Взыскание налога, сбора, пеней и штрафа за счет имущества (в том числе за счет денежных средств на счетах в банках) налогоплательщика (плательщика сборов)-физического лица, не являющегося индивидуальным предпринимателем, производится исключительно в судебном порядке (ст. 48 НК РФ).

**Порядок взыскания недоимки с физического лица,
не являющегося индивидуальным предпринимателем**



При этом общая сумма налога, сбора, пеней, штрафа, подлежащая взысканию с этого физического лица, должна превышать 1500 руб. Тогда по истечении срока исполнения всех требований об уплате налога, сбора, пеней, штрафов налоговый орган подает в суд общей юрисдикции заявление о взыскании за счет имущества налогоплательщика-физического лица, не являющегося индивидуальным предпринимателем. Срок – в течение 6 месяцев со дня, когда сумма задолженности превысила 1500 руб.

В порядке обеспечения требования к заявлению о взыскании может прилагаться ходатайство налогового органа о наложении ареста на имущество ответчика.

Взыскание налога на основании вступившего в законную силу решения суда производится в соответствии с Федеральным законом от 02.10.2007 № 229-ФЗ «Об исполнительном производстве». Однако со дня наложения ареста на имущество и до дня перечисления вырученных сумм в бюджетную систему Российской Федерации пени за несвоевременное перечисление налогов, сборов начисляться не будут (п. 6 ст. 48 НК РФ).

Порядок признания недоимки и задолженности по пеням и штрафам безнадежными к взысканию установлен ст. 59 НК РФ. Пунктом 1 указанной статьи определен перечень оснований для признания безнадежными к взысканию недоимки и задолженности по пеням и штрафам.

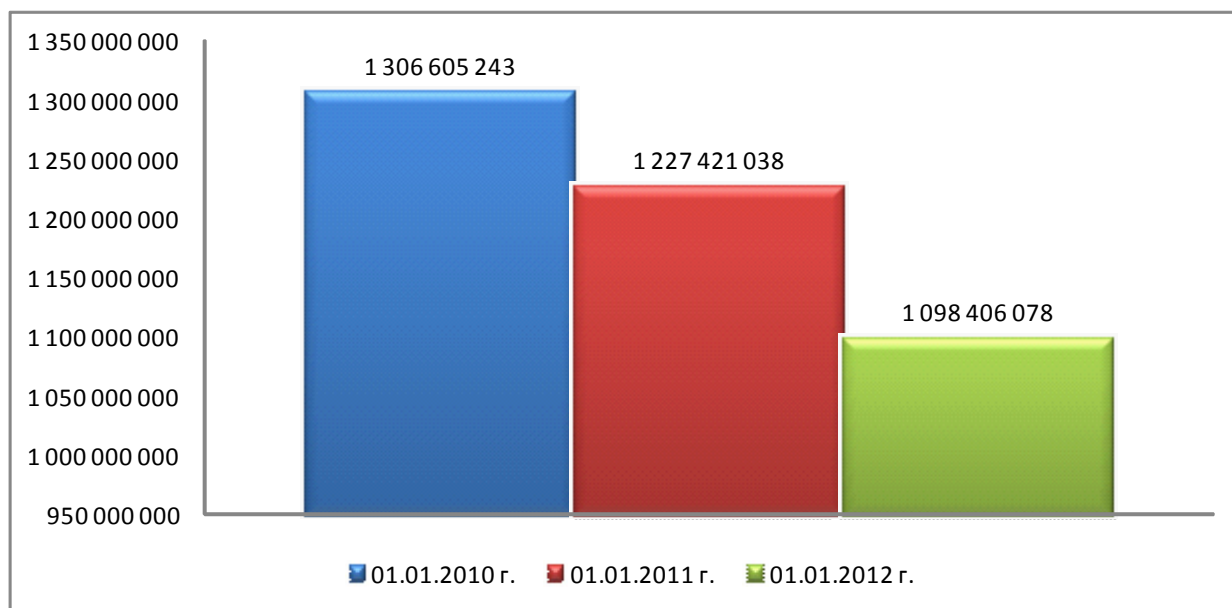
Одним из таких оснований является принятие судебного акта, в соответствии с которым налоговый орган утрачивает возможность взыскания недоимки, задолженности по пеням и штрафам в связи с истечением установленного срока их взыскания (пп. 4 п. 1 ст. 59 НК РФ).

Приказом ФНС России от 19.08.2010 № ЯК-7-8/393 утвержден Порядок списания недоимки и задолженности по пеням, штрафам и процентам, признанным безнадежными к взысканию.

Анализ деятельности работы налоговых органов по снижению недоимок в Российской Федерации

С каждым годом совокупная задолженность в бюджетную систему Российской Федерации ежегодно снижается в результате эффективных мер налоговых органов по ее взысканию, а также путем списания невозможной к взысканию задолженности так называемых «плохих» долгов. В настоящее время наибольшая часть задолженности взыскивается налоговыми органами и судебными приставами. Взыскание существенной части задолженности приостановлено в связи с банкротством должников.

В 2010 году задолженность по налогам в России снизилась почти на 100 миллиардов рублей, или на 7 %; на 1 января 2011 года задолженность оставляла около 1,3 триллиона рублей, а на 1 января 2012 года – 1,09 триллиона рублей (рис. 1).



**Рис. 1. Задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему
Российской Федерации (тыс. руб.)**

Динамика эффективности взыскания задолженности за счет применения мер принудительного взыскания составляет в настоящее время 58% (рис. 2). Все меры по урегулированию задолженности

влиять на эффективность взыскания задолженности в целом. Наибольшая эффективность наблюдается на стадиях направления налогоплательщику требования об уплате налога и взыскании задолженности за счет денежных средств на счетах налогоплательщика⁸.

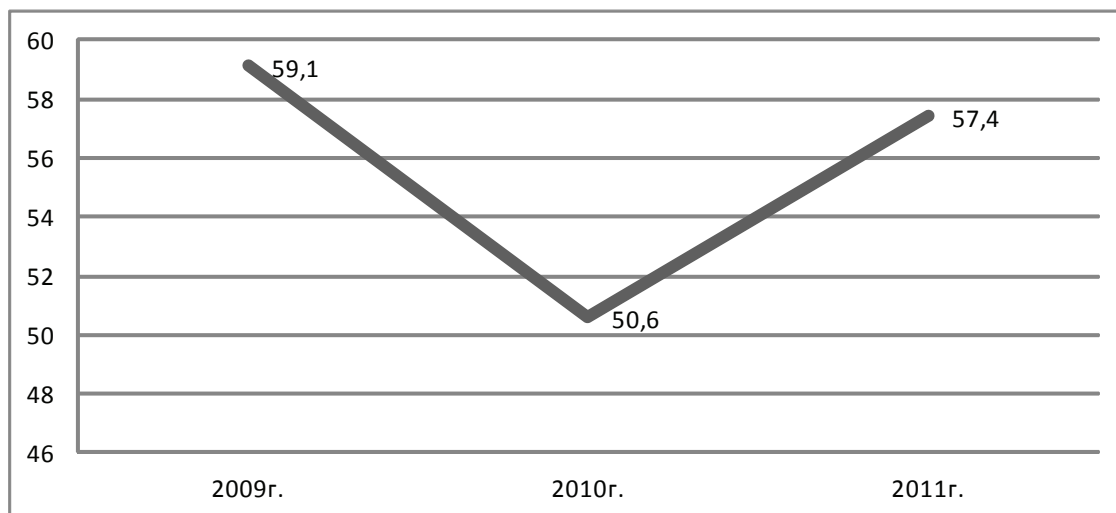


Рис. 2. Динамика принудительного взыскания задолженности (%)

Структура задолженности по обязательным платежам в бюджетную систему Российской Федерации складывается из нескольких показателей: взыскиваемая налоговыми органами; приостановленная по банкротству; взыскиваемая судебными приставами; приостановленная к взысканию по решению суда; невозможная к взысканию и отсроченная, реструктурированная задолженность.

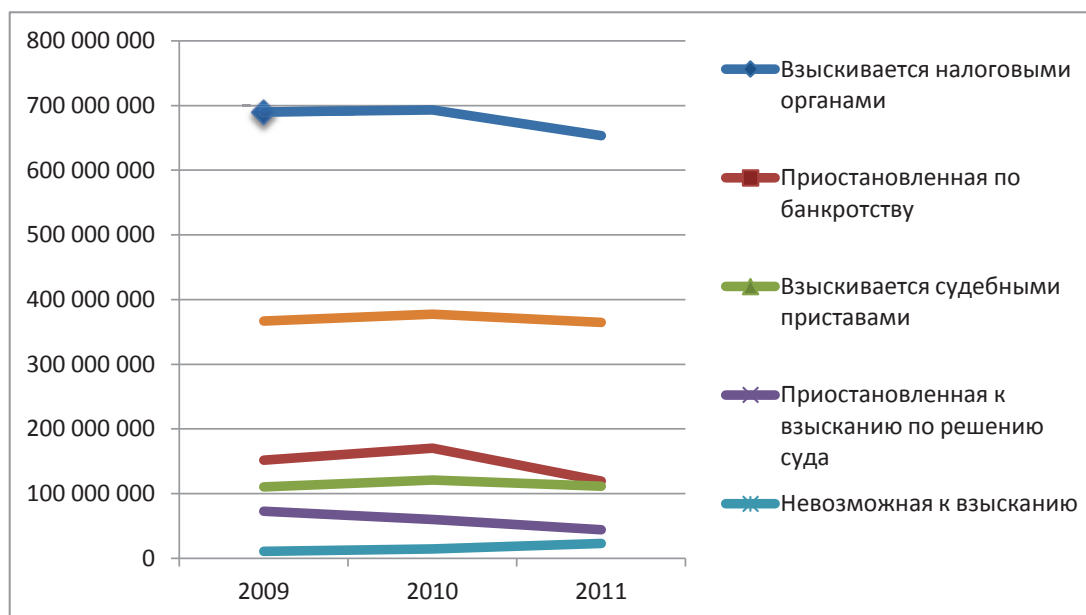


Рис. 3. Структура задолженности по обязательным платежам в Российской Федерации (тыс. руб.)

На рис. 3 отчетливо видно, что повысилась задолженность Невозможная к взысканию, но понизилась задолженность Приостановленная к взысканию в связи с введением процедур банкротства. Уменьшается урегулированная задолженность по отсроченным платежам.

⁸ <http://www.rg.ru>.

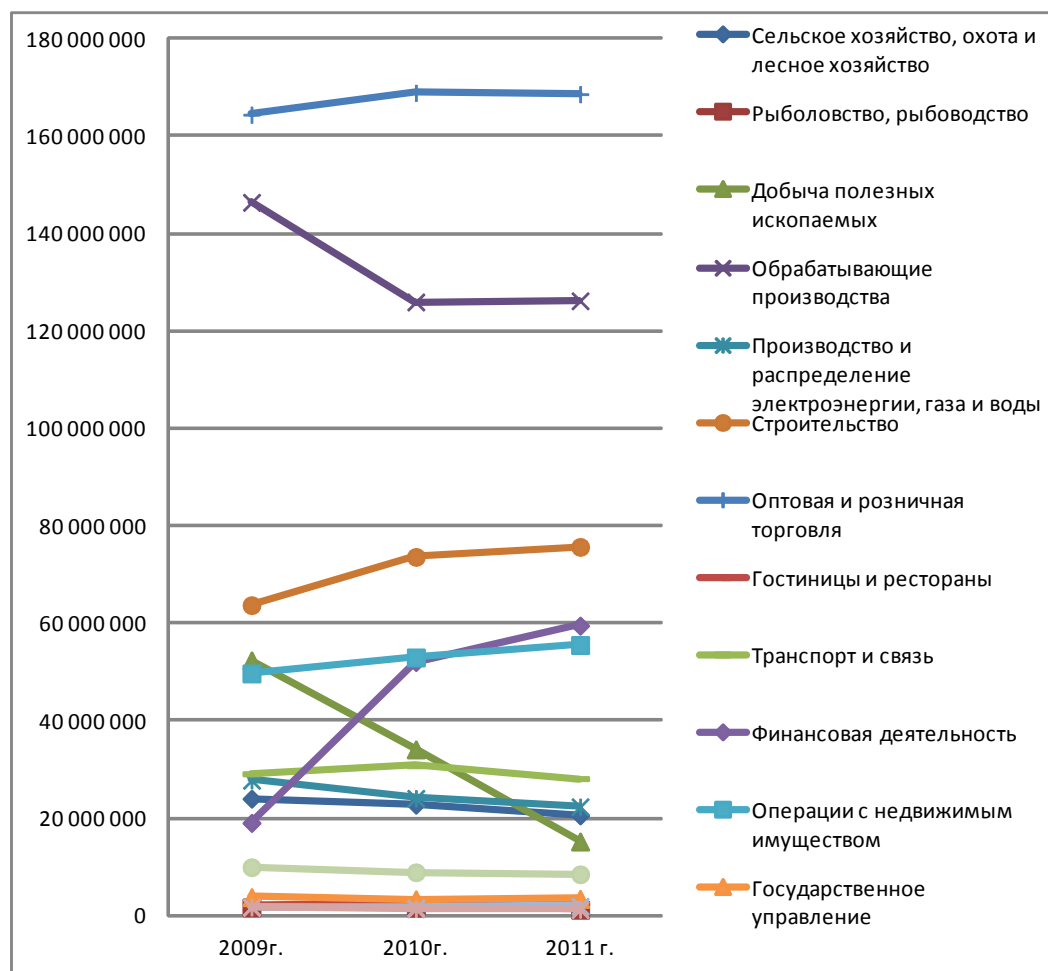


Рис. 4. Задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему Российской Федерации по основным видам экономической деятельности (тыс. руб.)

Анализ задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему Российской Федерации в разрезе основных видов экономической деятельности (рис. 4) приводит к следующим выводам: задолженность по налогам и сборам в финансовой деятельности возросла практически в три раза, с 19 042 623 тыс. руб. до 59 529 810 тыс. руб.; так же допущен рост задолженности по таким видам деятельности, как образование, строительство, оптовая и розничная торговля (ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования), гостиницы и рестораны, операции с недвижимым имуществом (аренда и предоставление услуг)⁹. Нельзя не отметить существенное снижение задолженности в добыче полезных ископаемых (сократилась втрое). По остальным видам экономической деятельности произошли существенные изменения в лучшую сторону.

Направления совершенствования механизма по взысканию налоговых недоимок

Активно обсуждается законопроект о банкротстве физических лиц. В нем подробно описывается алгоритм признания физического лица банкротом и способы погашения задолженности.

Согласно законопроекту заявление о банкротстве передается в арбитражный суд заемщиком, кредитором или налоговой инспекцией в том случае, если в течение шести месяцев заемщик не сумел погасить задолженность свыше 50 тыс. руб. Далее вступает в силу процедура наблюдения: при условии, что у заемщика нет непогашенной судимости, в течение трех месяцев он согласовывает с кредиторами план реструктуризации своего долга сроком до пяти лет. В случае отказа кредиторов от данной процедуры суд может самостоятельно назначить план погашения задолженности или принять решение о немедленной продаже имущества заемщика с торгов. В случае нарушения банкротом установленного

⁹ <http://www.nalog.ru>.

плана выплаты долга его имущество также отправляется на принудительную продажу. Однако в этом случае суд должен оставить заемщику денежные средства на жизнь, личные вещи и одно незаложенное жилое помещение, площадь которого отвечает социальным нормативам.

В целях исключения возможности злоупотреблений со стороны должника посредством процедуры банкротства законопроект предусматривает, что заявление должника может быть подано только при наличии средств на выплату вознаграждения арбитражному управляющему в размере 20 тыс. руб.

В случае признания должника банкротом ему грозит официальный запрет на занятие предпринимательской деятельностью и учреждение юридического лица в течение одного года с момента признания банкротом. Законопроект предусматривает запрет на объявление себя банкротом чаще чем раз в пять лет. Также вводится срок давности признания заемщика банкротом. Статус «банкрот» автоматически снимается по истечении пяти лет с момента присвоения.

Требуется также дополнительно урегулировать порядок обращения взыскания налогов на денежные средства налогоплательщиков, взыскания налогов с валютных счетов и счетов в драгоценных металлах в банках.

Кроме того, в период 2012–2014 годов предусматривается расширение использования института «уточнение платежа» в налоговых правоотношениях, создание правовой основы для пересчета пеней в случаях своевременной и полной уплаты (перечисления) налогов и сборов в бюджетную систему Российской Федерации, а также для своевременного возврата излишне уплаченных (перечисленных) сумм налогов и сборов в бюджетную систему Российской Федерации.

Также на рассмотрение в Госдуму поступил законопроект, который предлагает упростить процедуру зачета налогов. А именно: позволит переплату по одному виду налога зачесть в счет недоимки по другому. Федеральные налоги предлагается засчитывать в региональные и местные, региональные – в федеральные и местные, а местные, соответственно, – в федеральные и региональные. Все поправки необходимо будет закрепить в статьях 78, 79 и 176 Налогового кодекса.

Напомним, что в настоящее время закон не предусматривает зачет сумм налогов, пеней и штрафов в таком общем порядке. Федеральные платежи засчитываются в федеральные, региональные – в региональные и т. д. По мнению авторов проекта, изменения позволят снизить задолженность по налогам и сократить затраты на принудительное взыскание.

© 2012 г.

А. В. Аносова

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аносова Анна Витальевна – аспирант Санкт-Петербургского государственного университета кино и телевидения

(E-mail: anna-anosova@mail.ru)

Аннотация. В статье рассматриваются варианты финансирования общественно значимых проектов, реализуемых посредством государственно-частного партнерства, формы участия государства и частного сектора в партнерствах. Статья затрагивает практические аспекты, связанные с эффективным финансированием проектов государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, бюджетное ограничение, проектное финансирование, специальная проектная компания.

Актуальным трендом экономического взаимодействия государства и предпринимательского сообщества является взаимодействие государства и частного бизнеса для реализации важнейших общественно значимых проектов в условиях бюджетных ограничений проектов развития. Прежде всего, это касается активизации финансовых отношений между государственными органами и частными организациями.

Данная тенденция объясняется реалиями современной экономической обстановки. К основным причинам выбора подобной схемы реализации проектов относятся: ограниченные возможности государственного бюджета, вовлечение частных вложений (дополнительных ресурсов) в общественный сектор и, как следствие, ослабление нагрузки на бюджеты (федеральный, региональные и местные); объединение потенциала государственного управления с возможностями, профессионализмом и инновационным подходом бизнеса.

Такого рода взаимодействия имеют научную формулировку – государственно-частное партнерство (ГЧП). Под ГЧП принято понимать контрактное соглашение между государственной структурой и частным сектором, которое предоставляет бизнесу исключительные возможности для участия в инфраструктурных проектах, которые традиционно осуществляются государственными организациями на бюджетные средства.

В данной статье рассмотрим организационно-экономические отношения, возникающие при управлении финансовым обеспечением проектов ГЧП.

По сравнению с традиционными моделями схема ГЧП подразумевает более активное участие частного партнера во всех основных стадиях реализации проекта, включая планирование, финансирование, проектные разработки, строительство, эксплуатацию и ремонт.

Как правило, социально значимые проекты относятся к наиболее затратным, притом, что прибыль от них невелика и растянута во времени.

Реализовывать подобные проекты только на средства бюджета почти невозможно и стратегически опасно. Существует большая вероятность «заморозки» данного проекта на промежуточном этапе реализации в силу недостатка финансирования. В итоге, осуществление проекта может быть отложено на неопределенный срок или он вовсе останется незавершенным.

Таким образом, целесообразным выглядит привлечение средств бизнеса уже на стадии разработки проектов. Здесь можно говорить о различных вариантах развития дальнейших отношений государства и частного партнера:

- государственные субсидии (для частичного финансирования расходов на капитальное строительство в случаях, когда капитальные расходы слишком велики и ожидаемая прибыльность проекта недостаточна для адекватного обслуживания кредитного и акционерного капиталов);
- коммерческое кредитование (две основные формы коммерческого кредитования – банковский кредит и проектные облигации);
- привлечение акционерного капитала.

Стоит отметить, что вложенные инвестором средства возвращаются за счет взимания платы с потребителей услуг и путем предоставления налоговых преференций. Последняя мера особенно популярна, когда речь идет о стимулировании инновационной деятельности со стороны государства.

Схемы ГЧП являются основными инструментами для строительства новых и модернизации действующих объектов инфраструктуры в различных странах мира, таких как Великобритания, Германия, Польша, США, Канада, Франция. Самыми распространенными проектами, реализованными посредством ГЧП в перечисленных странах, являются создание и реконструкция дорог, тюрем, очистных сооружений, больниц, школ [1].

Правительство Российской Федерации старается идти по пути западных стран в части достигнутых ими успехов, адаптируя опыт зарубежных коллег к российской экономической действительности.

Однако основной проблемой реализации проектов в области ГЧП является отсутствие эффективной системы их финансирования. Прежде всего, необходимо использовать банковскую сферу при реализации проектов ГЧП.

Задачи, которые ставит перед собой Правительство РФ в разрезе рассматриваемой темы, свидетельствуют об актуальности такого взаимодействия, как ГЧП, для развития общественного сектора. Примером этому может служить федеральная целевая программа «Культура России (2012-2018 годы)». В ней отмечается, что «важным фактором, способствующим развитию отрасли культуры, является создание институтов ГЧП, которое предусматривает развитие меценатства и благотворительности в сфере культуры; совместное участие государства и бизнеса в развитии рынка культурных ценностей, а также в экономически эффективных проектах в сфере культуры» [2].

На ГЧП возлагаются большие надежды, и оно способно стать одним из факторов успеха в развитии рыночных отношений в современной России.

Как подчеркивалось ранее, серьезные вложения в различные отрасли и сферы отечественного хозяйственного комплекса невозможно осуществлять только лишь на средства бюджета или за счет частного сектора.

Для совершенствования и модернизации российской экономики необходимо выбирать инновационный путь развития, в том числе использовать механизмы ГЧП.

Заметим, что ГЧП представляет собой совокупность различных форм средне- и долгосрочного сотрудничества между государством и бизнесом на взаимовыгодных условиях для решения общественно значимых задач на федеральном, региональном и местном уровне.

Есть особая необходимость в механизме ГЧП, когда речь идет о финансировании капиталоемких и мало-прибыльных отраслей экономики в условиях бюджетных ограничений.

Ресурсы в данном случае привлекаются не из бюджета, а, по большей части, за счет средств бизнес-партнера. И мотивация у партнеров различная: частный предприниматель нацелен на регулярное получение прибыли и увеличение её объемов; государство стремится к росту объемов и улучшению качества предоставляемых услуг в социальной сфере (инфраструктуре).

Именно синергия этих интересов гарантирует успешную реализацию проектов, так как в противном случае «личные» цели каждого из партнеров не будут достигнуты. Однако, для достижения синергетического эффекта необходимо обеспечивать выполнение всех обязательств участников партнерства, в том числе за счет грамотного юридического оформления соглашений. На федеральном уровне разрабатываются методические рекомендации по заключению контрактов в форме ГЧП, в дальнейшем появится федеральный закон, регулирующий нормы ГЧП. В бюджетном послании президента России Федеральному Собранию от 29 июня 2011 года отмечено, что «в ближайшие годы в России должна быть сформирована новая модель экономического роста, основанная в значительной степени на частной инициативе, постоянных инновациях, эффективной системе предоставления публичных услуг, качественной финансовой и производственной инфраструктуре» [3]. В качестве одного из ключевых направлений развития названа «необходимость расширения применения механизмов ГЧП при реализации инвестиционных проектов и внедрения инноваций» [3].

Реализация общественно значимых проектов при взаимодействии государства и бизнеса также позволяет привлекать иностранные инвестиции.

Выбор частных партнеров для осуществления социальных проектов, организованных в рамках схемы ГЧП, происходит на конкурсной основе в результате открытого тендерного процесса.

К этапам реализации проектов ГЧП в части финансирования относятся:

- 1) технико-экономическое обоснование;
- 2) разработка модели ГЧП и подготовка конкурса. На первых двух стадиях необходимо учитывать мнение банков. Длительность каждой стадии от 3-х до 6-ти месяцев;
- 3) конкурс по выбору частного партнера. На третьем этапе оговариваются предварительные условия финансирования (6–12 месяцев);
- 4) переговоры и финансовое закрытие. На заключительном этапе одобряются условия финансирования, длительность – 6–9 месяцев [1].

Одной из наиболее эффективных форм организации ГЧП в настоящее время является проектное финансирование инвестиционных проектов. Источником обслуживания долговых обязательств при такой форме финансирования выступают денежные потоки, которые генерируются самим проектом. Отличительная особенность проектного финансирования заключается в первоначальном распределении рисков между участниками. На основании этих данных происходит расчет будущих доходов и расходов проекта. Основным преимуществом проектного финансирования является то, что данная форма позволяет консолидировать значительные силы и ресурсы для реализации социальных проектов и минимизировать риски за счет увеличения количества участников.

В рамках проектного финансирования роли партнеров распределены следующим образом: государство является концедентом проекта (то есть инициатором), бизнес выступает в роли концессионера. При этом частный сектор несет ответственность за создание и дальнейшее функционирование компании специального назначения, которую иначе называют специальной проектной компанией (СПК). Подобные компании создаются временно для реализации конкретного проекта. На СПК возлагается обязанность управлять бизнес-процессами и осуществлять финансирование с максимальной эффективностью.

Компании специального назначения – это заемщики, которым концедент делегирует права собственности и определенные обязательства для исполнения пунктов соглашения.

Принято считать, что «если в разных регионах проекты реализуются с варьируемым набором участников, в неодинаковых условиях: где-то фигурируют локальные соинвесторы, где-то сетевые компании и т. д. Всё это гораздо легче «вписать» в рамки деятельности специальной фирмы»[4].

К целям формирования специальной проектной компании можно отнести:

- распределение рисков между участниками проекта;
- секьюритизация активов;
- «конкурентные соображения, например связанные с передачей новой компании определенной интеллектуальной собственности или же с освобождением новой компании от обязательств по старым контрактам (например, лицензионным) и т.д.»[4].

Однако компании специального назначения могут служить инструментом не только для привлечения инвестиций. Часто основной целью формирования СПК является законное уменьшение налоговой нагрузки либо полное освобождение от налогов, защита активов основной компании от «вражеских» посягательств, конфиденциальность владения организацией. Для этих целей специальная проектная компания регистрируется в оффшорном государстве или в низконалоговой юрисдикции [4].

В заключение отметим, что систему финансирования проектов государственно-частного партнерства необходимо регулярно совершенствовать. Важно развивать накопленный опыт зарубежных стран, создавать возможности для бизнеса и обеспечивать максимально прозрачную среду для реализации социальных проектов, подкрепляя её законодательной базой. Проекты, осуществленные посредством государственно-частного партнерства, должны приносить прибыль участникам и достигать главную цель, ради которой они воплощаются – это максимизация благополучия общества.

Источники

1. http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/artikles/Rus-France_PPP_2011/Antonovskii_VTB-Capital.pdf
2. <http://fcpkultura.ru/old.php?id=2>
3. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию от 29.06.2011 «О бюджетной политике в 2012–2014 годах» // Парламентская газета, 32, 01-07.07.2011.
4. <http://intspv.com/pages/spvdefinition.html>

© 2012 г.

А. С. Корезин

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ЦЕННОСТИ ИНТЕГРИРОВАННОГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ КОМПАНИЙ

Корезин Александр Сергеевич – профессор кафедры «Менеджмент таможенного и страхового сервиса» СПбГУСЭ, д.э.н.

(E-mail: nalogi@nalogprof.ru)

Аннотация. В статье рассматриваются аспекты влияния интегрированного риск-менеджмента на стоимость компании.

Ключевые слова: интегрированный риск-менеджмент, стоимость компании, риск финансового спада, риск банкротства, издержки привлечения капитала, долговое финансирование, риски недиверсифицированных акционеров.

Эволюция риск-менеджмента показывает, что попытки измерить и контролировать риск компании предпринимались менеджерами всегда, и преимущественно – в финансовой сфере. Это привело к постепенному формированию концепций и инструментария финансового риск-менеджмента. И поскольку эта методология подстраивалась прежде всего под нужды компаний в плане решения проблем контроля рисков финансовых потоков и влияния этих рисков на акционерную стоимость, теоретические предпосылки носили также финансовый характер.

Сегодня на повестку дня выходят потребности в тотальном корпоративном контроле рисков, что предполагает включение в поле зрения руководителей всех рисков, связанных с деятельностью компании. Ответить таким потребностям призван оформившийся на рубеже веков «риск-менеджмент в масштабе всего предприятия» (enterprise-wide risk management), в большинстве публикаций называемый также «интегрированным (integrated) риск-менеджментом», что предполагает принципиально новый способ увеличения стоимости акционерного капитала компаний посредством эффективного управления всем спектром корпоративных рисков [1, 2].

Интегрированный риск-менеджмент заключается в выявлении и оценке совокупности рисков, влияющих на стоимость компании, и в управлении ими с помощью общекорпоративной стратегии. При этом понятие «интегрированный» означает, с одной стороны, наличие методов «суммирования» разнородных рисков, угрожающих корпорации, и, с другой стороны, совокупное применение различных инструментов риск-менеджмента [1]. Интегрированный риск-менеджмент – это измерение, контроль и управление совокупным риском предприятия с охватом всех категорий риска и направлений деятельности на основе единой методологии. Эта методология оформляется на основе сближения методов измерения финансового риска, используемых на финансовых рынках и в страховании [3].

Одна из главных идей состоит в том, что для крупной компании концентрация внимания на отдельных рисках неэффективна, поскольку существует не только корреляция рисков, но и часто их взаимокompенсация, что может привести к неоправданным затратам на финансирование каждого отдельного риска.

Как показывает практика, интегрированный риск-менеджмент способен увеличить стоимость компании сразу в нескольких отношениях, а именно:

- сократить вероятность финансового спада и банкротства;
- снизить риск, который угрожает менеджерам, вложившим в акции компании большую часть своих средств;
- стабилизировать прибыль компании;
- увеличить заемные возможности компании;

- уменьшить налоговое бремя компании;
- сократить изменчивость процессов и их характеристик, помогая инвесторам оценить деятельность компании.

Теоретические основы интегрированного риск-менеджмента были заложены в самом конце XX века, а возможность применить его на практике возникла совсем недавно, благодаря накопленному опыту и сочетанию технологий финансового и страхового риск-менеджмента в практике управления компаниями. В недалеком прошлом риск-менеджмент в масштабе всей компании был редкостью. Сегодня большинство руководителей ведущих американских и западноевропейских компаний уже осознали, что риск-менеджмент должен быть именно таким.

Одним из исходных постулатов концепции интегрированного риск-менеджмента является тезис о том, что от руководителя никто не ожидает устранения риска — ему платят за то, что он принимает его. Основан данный тезис на том, что устранение риска естественным образом влечет за собой большие затраты (прежде всего — на страхование), и, что еще важнее, избавляясь от риска, компания разрушает источник создания стоимости и потенциал ее повышения. Поэтому в интересах акционеров поощрять увеличение принятия риска руководителями. Так как им платят за то, что они принимают на себя риски, им не следует искать способов постоянной передачи этих рисков другим.

Конечная ответственность за риск должна лежать на руководителе компании, поэтому риск должен стать неотъемлемой частью его повестки дня, причем постоянно, а не только когда приходит беда. А поскольку нет ничего более практичного, чем хорошая теория, руководителю компании необходимо сначала разработать ясную концепцию риска и риск-менеджмента (или выбрать из уже имеющихся ту, которая наилучшим образом вписывается в общую концепцию управления компанией), а уж затем формулировать конкретные стратегии риск-менеджмента.

Концепция интегрированного риск-менеджмента предлагает отталкиваться от основных элементов стоимости компании или корпорации. Рассмотрим основные положения этой стоимостной концепции [1, 2, 4].

Основную стоимость компании, чьи акции имеют биржевой листинг, можно представить как состоящую из трех компонентов: материальной стоимости, нематериальной стоимости и латентной стоимости. Материальная стоимость отражает реальные и материальные активы, на которые, как на прочную основу, опирается стоимость фирмы во время кризиса. Материальная стоимость обычно измеряется как балансовая стоимость. В последнее время значение материальной стоимости упало в связи с тем, что интернет-компании, обладающие небольшой балансовой стоимостью, но многообещающие с точки зрения будущего благосостояния, затмевают традиционные компании.

Нематериальные факторы увеличения стоимости включают репутацию фирмы, ее брэнды, интеллектуальную собственность, инновации, потенциал роста, глобальный охват, управленческую компетентность, а также умения и опыт сотрудников. Эти активы являются источником устойчивого конкурентного преимущества фирмы и повышают ее стоимость.

Латентная стоимость представляет собой потенциальную, или «скрытую», стоимость фирмы. Источники скрытой стоимости могут включать нереализованный потенциал операционной эффективности, недостаточно продвигаемые брэнды, сотрудников, у которых отсутствует мотивация, незапатентованные инновации или менеджеров, работающих не на своем месте. Реализация именно этого источника ценности является показателем искусства руководителя.

Вся суть риск-менеджмента, по мнению проводников рассматриваемой концепции, заключается в повышении стоимости предприятия путем обеспечения рентабельной защиты и реализации латентной стоимости. Самый большой риск, которому подвергается руководитель, — это риск того, что не будет увеличена стоимость компании. Руководитель должен являться источником инициативы, позволяющей противостоять риску. Для этого необходима личная концепция риск-менеджмента, отраженная в четко изложенной корпоративной стратегии.

Фирмы подвергаются целому набору разнообразных рисков. Каждая компания имеет свой собственный спектр рисков, соответствующий сфере ее деятельности, задачам, финансовой и оргструктуре, конкурентной позиции и операционному охвату. Понятие «риск предприятия» (или «корпоративный риск») подразумевает совокупность всех его рисков с учетом взаимокомпенсирующего эффекта отдельных риск-факторов. Для разработки прочной концепции риск-менеджмента руководителю следует определиться с главным вопросом: какой объем риска компания готова принять и насколько это целесообразно?

В основе риск-стратегии современной компании должно лежать понимание того, как риск влияет на базовые компоненты стоимости компании и насколько велико это влияние. Это идет вразрез с широко используемым до последнего времени методом рисковой стоимости (VaR), так как в новой концепции вопрос заключается не в том, сколько стоимости будет защищено после хеджирования риска, а в том, сколько стоимости можно создать, удерживая риск. Иначе говоря, согласно новой идеологии, назрела

необходимость перемещения корпоративной риск-стратегии из контекста пассивной защиты от риска в контекст управления ценностью бизнеса.

Согласно концепции интегрированного риск-менеджмента, единственная причина, по которой любой акционерной компании необходимо осуществлять комплексное управление рисками, состоит в том, что такое управление служит процветанию ее собственников, то есть акционеров. В частности, это увеличивает благосостояние акционеров-держателей диверсифицированного портфеля акций. Наиболее четко это объяснил Рене М. Штульц [5]. В своей статье он пишет, что тезис о влиянии риск-менеджмента на благосостояние акционеров не является очевидным. Рассматривая спектр рисков, угрожающих любой акционерной компании, можно заметить, что в контексте влияния на акционерную стоимость они могут быть разделены на две большие категории: систематические и специфические риски. Систематические риски — это риски, объединяющие большое число компаний; они включают, например, риск колебания бизнес-циклов. Специфические риски — это риски, свойственные данной компании; это, например, риск выхода изделий из строя или риск пожара на заводе-производителе.

Инвесторы делают свой выбор в пользу систематических рисков, потому что рассчитывают получить более высокий доход, чем от вложений в безрисковые ценные бумаги. Если компания несет расходы по сокращению систематических рисков (например, диверсифицирует свою деятельность с целью избежать потерь, связанных с бизнес-циклом), это необязательно вызовет радость акционеров, так как они могут изменить свою подверженность систематическому риску, просто изменив направления своих вложений.

С другой стороны, никакой компенсации за специфические риски инвесторы не получают, так как могут устранить их, диверсифицируя свои вложения в ценные бумаги (поскольку в течение любого периода дела одних компаний улучшаются, других идут на спад). Сокращая специфические риски, компания может снизить волатильность акций, но это не значит, что цена акций увеличится. Акционеры с диверсифицированными портфелями не знали об этих рисках до того, как компания их сократила, и соответственно не оценят усилия по их уменьшению. Утверждается, что в долгосрочном плане риск-менеджмент не может преумножать благосостояние, так как он не увеличивает ожидаемые доходы компании, а лишь сглаживает их подъемы и спады.

Если инвесторы не ценят изменение систематических рисков компании и не оценивают усилия по уменьшению специфических рисков, то как тогда риск-менеджмент может увеличивать благосостояние акционеров?

Ответ заключается в том, что в случае неожиданного сокращения денежных потоков компания несет значительные косвенные издержки, а в основе стоимости акций лежат ожидания рынка относительно величины доходов компании в будущем; в случае, если такие ожидания пессимистические, падение цены акций намного превысит сокращение денежного потока.

Чтобы прояснить роль упомянутых косвенных издержек, Р. Штульц приводит следующий пример [5]. Допустим, что существуют идентичные компании А и В, которые отличаются только тем, что компания А несет специфический риск, которого не несет компания В. Допустим затем, что обе компании осуществляют идентичные проекты, только проект компании А имеет более экстремальные потенциальные исходы, чем проект компании В. Скажем, у компании А 50 шансов из ста потерять \$100 млн и 50 шансов из 100 приобрести их в ближайшем будущем. Если бы нам пришлось прогнозировать разницу между денежными потоками этих двух компаний в ближайшем будущем, мы ожидали бы, что эта разница будет нулевой, так как вероятность приобретения \$100 млн равна вероятности потери этой же суммы. Если акционеры могут диверсифицировать этот риск, для них он никак не влияет на ожидаемую доходность акций компании. Если бы единственным последствием риска для компании А была потеря или приобретение \$100 млн, на рынках капитала обе компании оценивались бы одинаково, несмотря на дополнительный риск компании А. Однако отношение между заемным и собственным капиталом компании (рычаг), как правило, не влияет на ее рыночную стоимость. Поэтому осущитмость потери \$100 млн для компании А не зависит от того, какой долей заемных средств она обладает. В случае потери \$100 млн она может выйти на рынок капитала и получить заем еще на \$100 млн.

В реальности, однако, все не столь очевидно. Для компании глобального масштаба, акционерный капитал которой превышает \$100 млрд, потеря \$100 млн не играет особой роли. Однако в сравнении со значительно меньшим акционерным капиталом эта сумма будет достаточной для того, чтобы вызвать риск банкротства или финансового спада. Предположим, что в случае потери \$100 млн компанией А ее издержки, связанные с банкротством, составят \$20 млн. Стоимость акций компании рынок оценивает в соответствии с ожидаемым размером ее денежных потоков в будущем. Если существует вероятность связанного с большими издержками банкротства, то цена на акции падает, отражая увеличение ожидаемых издержек банкротства (неважно, придется ли компании в конце концов нести эти издержки

или нет). В нашем примере риск банкротства сократит стоимость компании А по сравнению со стоимостью компании В примерно на \$10 млн (эта сумма рассчитывается как вероятность банкротства, умноженная на издержки банкротства, то есть $0,5 \cdot \$20$ млн). В этой ситуации любые попытки менеджеров компании А сократить риск будут только приветствоваться акционерами, так как сократят вероятность возникновения издержек банкротства, увеличив таким образом цену акций.

Таким образом, риски связаны со значительными косвенными издержками, которые приходится учитывать менеджерам, ставящим своей целью повышение благосостояния акционеров. И идея состоит в том, что, определив эти издержки, можно узнать, как риск-менеджмент создает стоимость и как должны действовать компании, чтобы обратить эту стоимость на пользу своих акционеров.

Дополнительный риск, который несет компания (такая как компания А в приведенном выше примере), неизбежно создает косвенные издержки, уменьшающие ее стоимость в сравнении с компанией, которая такого риска не несет. Соответственно, можно выделить следующие аспекты влияния риск-менеджмента на стоимость компании:

- избежание издержек, связанных не только с банкротством, но и с любыми финансовыми спадами;
- снижение издержек и сложностей, связанных с привлечением капитала (риск-менеджмент уменьшает стоимость займа, так как сокращает вероятность банкротства или финансового спада);
- увеличение преимуществ, связанных с долговым финансированием, и увеличение объема такого финансирования;
- удержание недиверсифицированных акционеров;
- укрепление взаимоотношений с заинтересованными сторонами;
- стимулирование менеджеров к принятию потенциально выгодных решений, связанных с риском.

Схожие идеи можно встретить и у Нила А. Догерти [4]. Причем, в контексте риска банкротства или финансового спада для выяснения того, каким образом риск-менеджмент создает стоимость, он интерпретирует стоимостную модель компании через понятие опциона «пут» (put). Стоимость акционерного капитала можно представить как разность стоимости компании и стоимости заемного капитала. Однако в случае ограниченной ответственности стоимость заемного капитала не является его номинальной стоимостью; эта стоимость должна быть дисконтирована, чтобы отразить вероятность дефолта. Дефолт можно интерпретировать как опцион «пут», а точнее — «дефолт пут» (default put). Это означает, что собственники имеют «опцион» на уход от долга и передачу бизнеса кредиторам. Очевидно, что собственники воспользуются этим опционом, только если стоимость компании упадет ниже суммы, подлежащей уплате кредиторам. Таким образом, стоимость заемного капитала вычисляется как разность его номинальной стоимости и стоимости опциона «дефолт пут». Нетрудно увидеть, что опцион «дефолт пут» увеличивает стоимость акционерного капитала, но снижает стоимость заемного.

Ключевым вопросом здесь является то, как риск влияет на стоимость опциона. Если бы дела компании шли хорошо и она не подвергалась бы риску, тогда перед ней не стояла бы и угроза банкротства. Стоимость опциона «дефолт пут» была бы нулевой, а заемный капитал оценивался бы по номиналу. По мере роста риска растет и стоимость опциона «дефолт пут», что невыгодно кредиторам, но выгодно собственникам компании.

Риск повышает вероятность банкротства и увеличивает стоимость опциона «дефолт пут», что означает передачу благосостояния от кредиторов к собственникам. Если бы эту передачу можно было спрогнозировать, можно было бы определить цену долга с учетом риска и ни одна сторона не была бы в убытке. Стоимость компании осталась бы прежней, и каждая сторона платила бы за то, что получает. Проблема заключается в издержках, висящих на компании при банкротстве, среди которых прежде всего юридические издержки, а также последствия перехода компании из нормальных условий рынка капитала под надзор суда. Этот переход может препятствовать процессу создания стоимости. Издержки банкротства по факту несут кредиторы, но они могут быть заложены в цене долга. Подходящей стратегией риск-менеджмента в данном случае является снижение риска с помощью страхования или хеджирования. Но можно прибегнуть и к снижению рычага (отношения заемного капитала к собственному).

Вернемся к статье Р. Штульца [5], в которой показаны важнейшие из причин того, как дополнительный риск создает косвенные издержки, уменьшающие стоимость компании, и как риск-менеджмент способен снижать эти издержки.

Компании могут использовать риск-менеджмент, чтобы избежать издержек, связанных не только с банкротством, но и с любыми финансовыми спадами. Когда положение компании расшатывается, клиенты менее охотно покупают ее продукцию. Примерами здесь служит кризис начала 1990-х годов в компании Eastern Airlines, некогда восьмого по значимости американского авиаперевозчика, и кризис конца 1970-х годов в компании-автопроизводителе Chrysler. Когда существование этих компаний было поставлено под вопрос, им обоим пришлось пережить массовый отток клиентов. Кроме того, компании в этой ситуации могут столкнуться с отказом в поставках, так как поставщики боятся неуплаты, а также

с уходом работников. Когда устойчивое финансовое положение является необходимым условием ведения бизнеса, компании при увеличении кредитных рисков иногда исчезают мгновенно. Задача риск-менеджмента — предвидение таких ситуаций.

Однако не могли бы компании избежать банкротства и финансового спада путем привлечения капитала на фондовом или долговом рынке? Ведь компании с перспективами роста всегда могут найти новый дешевый капитал.

Иногда перспективы, стоящие перед компанией, в самом деле, так радужны, что кредиты она получает легко и по низким ставкам. В других случаях, однако, этого не происходит. Одной из частых причин здесь является неопределенность законодательства (политический риск). Существует множество примеров, когда во время Азиатского кризиса компании не могли привлечь капитал для финансирования экспорта ценной продукции. В последнее время трудности с получением средств испытывают интернет-компании, что объясняется неблагоприятным мнением, которое сложилось о них на рынке. Сложности в привлечении капитала состоят, главным образом, в том, что менеджерам зачастую трудно обосновать перед потенциальными инвесторами перспективы роста. Иногда это объясняется сложной природой этих перспектив. В других случаях тем, что участники рынка проявляют чрезмерную осторожность в оценках возможностей компании. В любом случае, невозможность привлечения капитала в сложной ситуации лишает компании возможностей роста, а значит, и увеличения благосостояния акционеров.

Итак, риск-менеджмент уменьшает стоимость займа, так как сокращает вероятность банкротства или финансового спада. В результате снижения риска компании могут увеличить преимущества, связанные с долговым финансированием, и увеличить объем такого финансирования. Преимуществ в этой ситуации три: акционерный капитал становится более сконцентрированным благодаря тому, что на рынке обращается меньше акций; компаниям, имеющим задолженность, предоставляются налоговые льготы; менеджеры изымают денежные средства, которые иначе оказались бы вложенными в низкоприбыльные проекты.

Еще один аспект — отношения с недиверсифицированными акционерами и с другими заинтересованными сторонами. Во-первых, в компаниях часто есть крупные акционеры с недиверсифицированным портфелем акций, играющие критически важную роль в управлении компанией и мониторинге ее деятельности. Усилиями таких акционеров растет капитал компании. У крупных недиверсифицированных акционеров есть и стимулы (получение прибыли), и средства (контроль числа голосов) для того, чтобы заставить корпорацию работать лучше. Привлечение таких акционеров ценно для корпорации, но иногда единственным средством их удержать становится риск-менеджмент, так как из-за того, что их портфель недиверсифицирован, им угрожает специфический риск компании. Во-вторых, многие менеджеры считают, что в фокусе внимания компаний должно находиться не только увеличение благосостояния акционеров, но и увеличение благосостояния всех заинтересованных сторон. Если компания забирает часть средств у своих владельцев-акционеров и отдает их другим лицам, она тем самым обкрадывает первых, что кажется несправедливым. Однако важно помнить, что корпорации максимизируют благосостояние акционеров путем установления ценных связей с клиентами и сотрудниками. В отсутствие таких связей компаниям приходится платить за услуги дороже, а получать за свою продукцию меньше. В частности, компаниям нередко приходится иметь дело с претензиями работников и клиентов. Работнику в будущем может потребоваться компенсация, а клиенту — удовлетворение гарантии. В результате компаниям, подверженным большему риску, приходится больше платить наемным работникам. Чтобы продукция таких компаний оставалась конкурентоспособной, ее приходится продавать по более низкой цене, так как ценность гарантий в этом случае меньше, чем ценность гарантий компаний, подверженных меньшему риску.

Компании могут сократить этот риск, прибегая к риск-менеджменту, в частности, путем диверсификации на рынках капитала. Если компания вынуждена платить за риск увеличением заработной платы рабочих и снижением цен на продукцию, то она больше заинтересована в том, чтобы переложить этот риск на рынки капитала, которым он обходится дешевле.

Наконец, немаловажным аспектом является также поощрение менеджеров, предпринимающих усилия по увеличению стоимости компании и, соответственно, благосостояния акционеров.

То, что менеджеры компании должны, увеличивая благосостояние акционеров, получать от этого отдачу, сейчас становится общепринятым принципом. Вероятно, менеджеры с фиксированным окладом имеют меньше оснований беспокоиться об акционерах, так как, увеличивая их благосостояние, они в финансовом плане ничего не выигрывают. С другой стороны, когда вознаграждение менеджеров привязано к колебаниям цен на акции, оно подвергается большому риску. Иногда этот риск можно контролировать, но часто — нет. Например, если доход компании зависит от обменных курсов, от них же зависит и зарплата менеджеров. Контролировать обменные курсы менеджеры не могут, а чтобы

прогнозировать их, не обладают достаточными навыками. Поэтому когда оплата их труда зависит от обменных курсов, это означает, что они вынуждены нести неконтролируемый риск. Чтобы менеджеры соглашались принять на себя такой риск, необходимо увеличивать размер их компенсации, иначе они будут отказываться от выгодных, но рискованных проектов. Вместо того чтобы увеличивать оплату труда менеджеров или наблюдать, как они отказываются от ценных проектов, имеет смысл дать самим менеджерам возможность устранять риски, принимая которые для успешного развития бизнеса нет необходимости.

Итак, мы рассмотрели ключевые аспекты влияния риск-менеджмента на стоимость компании и повышение благосостояния акционеров и заинтересованных сторон, так как это понимается в концепции интегрированного риск-менеджмента, то есть риск-менеджмента в масштабе всего предприятия, ориентированного на создание стоимости.

Главный вывод из вышеизложенного в том, что для того чтобы завоевать и сохранять поддержку акционеров, риск-менеджерам необходимо постоянно подчеркивать ценность своей работы для компании; тем более, что по мере развития корпоративного управления вполне логично ожидать рост интереса институциональных акционеров к риск-менеджменту. Компании, демонстрирующие эффективную и интегрированную систему риск-менеджмента, сокращающую нестабильность финансовых показателей, смогут привлекать капитал по более низкой стоимости. Хотя сейчас важной силой, способствующей росту риск-менеджмента, остаются правила биржевого листинга акций, нельзя сбрасывать со счетов и более долгосрочную мотивацию, то есть такие факторы, как сокращение затрат на риск, стабилизацию финансовых показателей и увеличение доверия акционеров (или всех заинтересованных сторон). Но все это возможно только в случае, если руководство убеждено в необходимости назначения профессиональных риск-менеджеров, перед которыми ставятся задачи по достижению указанных преимуществ.

Остается, однако, неясным следующий важный вопрос: поскольку концепция интегрированного риск-менеджмента — прежде всего финансовая, и в ней необходимы количественные измерения и оценки, то можно ли количественно рассчитать ценность риск-менеджмента?

Финансовые методы расчета ценности риск-менеджмента разрабатывались в течение многих лет и концентрировались вокруг сокращения издержек по риску, которые включают такие составляющие, как страховые взносы, затраты на самострахование, накладные расходы на содержание отдела риск-менеджмента, расходы на консультационные услуги и меры по предотвращению ущерба, затраты на планирование действий в непредвиденных ситуациях. При этом всегда должны учитываться и затраты времени, особенно в случае возникновения крупного инцидента, требующего внимания руководства компании. Что касается прироста стоимости компании за счет мероприятий риск-менеджмента, то считается, что его можно оценить, сравнивая ежегодные затраты на риск или связывая их с общим оборотом капитала; для оценки эффективности работы по контролю рисков можно также использовать данные о деятельности и достижениях риск-менеджеров сравнимых организаций.

Литература

- 1.** Meulbroeck, L. (2000) «Integrated Risk Management for the Firm: A Senior Manager's Guide», Harvard Business School Working Paper, Boston, MA: Harvard Business School.
- 2.** Integrated Risk Management Special Interest Group (1999) A Guide to Integrated Risk Management, AIRMIC.
- 3.** Jorion, P. (May 16, 2000) Value, Risk and Control: A Dynamic Process in Need of Integration, London: Financial Times. Also reprinted in Pickford, J. (ed.) (2001) Mastering Risk, Volume 1: Concepts, London: Pearson.
- 4.** Neil A. Doherty (2000) Integrated Risk Management, New York: McGraw-Hill.
- 5.** Stulz, R. (2000) «Diminishing the threats to shareholder wealth», Financial Times, Mastering Risk Series, April 25.

© 2012 г.

В. Е. Подковыров

«ВЕРТИКАЛЬНЫЙ» ЭФФЕКТ ЛАФФЕРА

Подковыров Василий Евгеньевич – заместитель начальника управления доходов бюджета и государственного долга – начальник отдела доходов и налоговой политики министерства финансов Иркутской области

(E-mail: podkovirov@gfu.ru)

Аннотация. В настоящей статье категориальный аппарат теории экономики предложения дополняется принципиально новым понятием «вертикального» эффекта Лаффера и на его основании производится попытка числовой идентификации оптимальной налоговой нагрузки по единому налогу на вмененный доход для отдельных видов деятельности. Полученные результаты позволяют определить перспективы данного подхода в отношении выстраивания налоговой политики как на местном, так и на региональном уровне.

Ключевые слова: эффект Лаффера, теория экономики предложения, единый налог на вмененный доход.

Как справедливо отмечал Хэл Вэриан: «Достоинство кривой Лаффера заключается в том, что вы сможете объяснить ее смысл политику за полчаса, а он может говорить о ней полгода» [1].

Легкость восприятия и соответствие экономической логике позволило теории Лаффера прочно войти в учебники по экономике и получить распространение не только в теории налогообложения, но и в смежных областях экономики, в частности в вопросах занятости [2, 3], проблемах, связанных с национальным долгом, инвестициями [4, 5] и прочих.

Указанные качества, тем не менее, не определяют наличие большого числа примеров из реальной экономики, подтверждающих выводы ученого. Одной из основных причин этого, как отмечалось в [6], является инертность, присущая экономическим процессам, и, как следствие, отсутствие мгновенного проявления эффекта Лаффера на практике.

Однако, как будет показано ниже, ожидать десятилетия, как в случае с экономикой США в период президентства Рональда Рейгана, для возможности воочию наблюдать эффект Лаффера не является обязательным. Время можно «обмануть», рассмотрев налоговую нагрузку в разрезе экономик развитых и развивающихся стран или, как в нашем случае, в разрезе развивающихся и развитых муниципальных образований.

Действительно, различия в уровне социально-экономического развития некоторых стран (регионов или муниципалитетов) в настоящее время таковы, что, перемещаясь из одной в другую, может возникнуть ощущение путешествия во времени, при этом его направленность – назад или вперед полностью зависит от места отправления (прибытия). Конечно, временные масштабы такого путешествия значительно меньше описанных Гербертом Уэльсом в ставшем классикой произведении «Машина времени», но на то, чтобы совершить прыжок на годы, а то десятилетия, вполне можно рассчитывать.

Именно гипотетическое предположение о том, что каждое из 42 муниципальных образований Иркутской области представляет собой изменение во времени удельных показателей экономики и

Эффект Лаффера: «На начальном этапе по мере повышения налоговой нагрузки растут и налоговые доходы, но после определенной точки (точки Лаффера), где эти доходы достигают максимума, они начинают сокращаться» [1].

фискальной системы муниципального образования как категории и ляжет в основу нашего дальнейшего исследования оптимального налогообложения. Определенный таким образом эффект Лаффера мы назовем вертикальным, в противоположность традиционному, который по аналогии с отображением в математике времени на горизонтальной оси абсцисс – горизонтальным.

Эмпирической базой для исследования «вертикального» эффекта Лаффера определим поступления единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (далее – ЕНВД) в бюджеты 42 муниципальных образований Иркутской области в 2011 году, а также налоговую нагрузку по данному виду налога в расчете на одного налогоплательщика их обеспечившую.

Выбор объекта анализа обусловлен организационной простотой ЕНВД, обеспечивающей большую, по сравнению с другими фискальными инструментами, наглядность, а также желанием дополнить начатое в [6] исследование.

Таблица 1

Показатели оценки качества моделей регрессии

Уравнение	Сводка для модели				
	R-квадрат	F	ст.св.1	ст.св.2	Знач.
Линейный	,457	33,731	1	40	,0
Логарифмическая	,311	18,046	1	40	,0
Обратная	,203	10,216	1	40	,003
Квадратичный	,794	74,962	2	39	,000
Кубический	,904	118,889	3	38	,000
Составная	,728	106,986	1	40	,000
Степенная	,694	90,675	1	40	,000
S	,620	65,377	1	40	,000
Роста	,728	106,986	1	40	,000
Экспоненциальная	,728	106,986	1	40	,000
Логистическая	,728	106,986	1	40	,000

Проведенный с использованием средств статистического анализа IBM SPSS Statistics 20 регрессионный анализ однозначно определяет наилучшей моделью, описывающей зависимость поступлений ЕНВД в бюджет от размера налоговой нагрузки на одного налогоплательщика, кубическую функцию вида:

$$R = 8,422 * 10^{-8}t^3 - 0,004t^2 + 73,079t - 370973,632,$$

где t – удельная налоговая нагрузка в расчете на одного плательщика ЕНВД, R – поступления ЕНВД в бюджет муниципального образования.

О высоком общем качестве полученной кубической регрессии свидетельствует коэффициент детерминации R^2 , который в нашем случае равен 0,904 и указывает на то, что свыше 90% поступлений налога в бюджет объясняются показателем начислений по ЕНВД в расчете на одного налогоплательщика. На графике это представлено теснотой сближения наблюдений (фактических поступлений ЕНВД в бюджет) и смоделированных на основании кубической регрессии показателей.

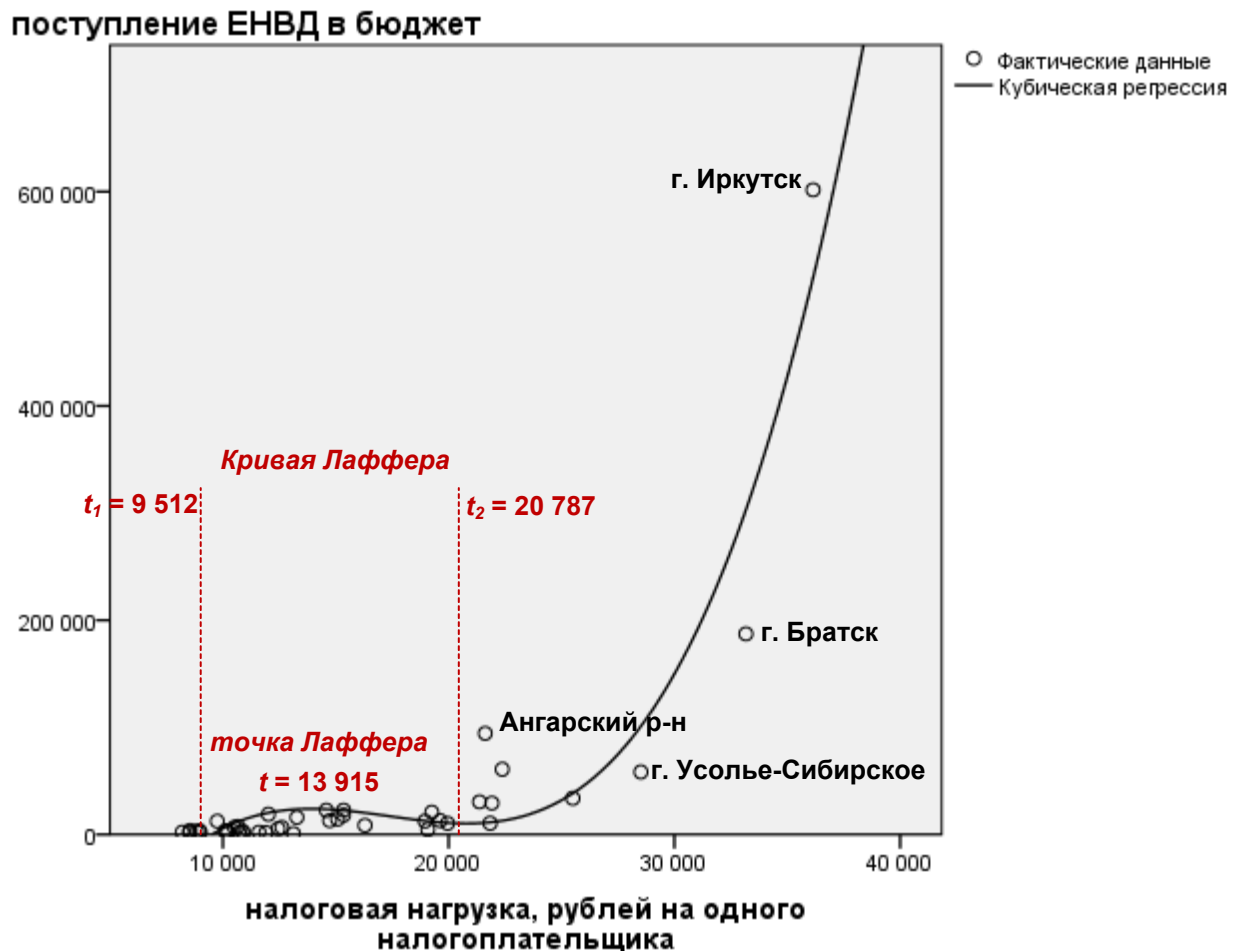


Рис. 1. Фактические и смоделированные в зависимости от налоговой нагрузки поступления ЕНВД в бюджет муниципального образования

Исходя из определения эффекта Лаффера [1], выпуклую положительную часть кубической параболы $[t \in (9512; 20787)]$ мы можем считать проявлением горизонтальной кривой Лаффера, а точку локального максимума – налоговую нагрузку в размере 13 915 рублей на одного плательщика ЕНВД, при которой достигаются максимальные поступления налога в бюджет, точкой Лаффера.

Видится, что произведенная попытка динамизации статистических данных о среднелудовой налоговой нагрузке, дополненная анализом в разрезе видов предпринимательской деятельности (категорий налогоплательщиков), может быть использована в выстраивании налоговой политики и числовой идентификации оптимальной налоговой нагрузки не только в отношении ЕНВД при установлении органами местного самоуправления корректирующего коэффициента базовой доходности К2, но и органами государственной власти субъектов Российской Федерации при установлении налоговых льгот и дифференцированных налоговых ставок в рамках полномочий, установленных Налоговым кодексом Российской Федерации (далее – НК РФ) в отношении налога на прибыль организаций (п. 1 ст. 284 НК РФ); налога на имущество организаций (п. 2 ст. 380 НК РФ); налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, в случае, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов (п. 2 ст. 346.20 НК РФ).

Литература

1. Becsi Z. The Shifty Laffer Curve [Электронный ресурс] // Federal Reserve Bank of Atlanta: Economic Review. 2000. Third Quarter. URL: www.frbatlanta.org/filelegacydocs/becsi.pdf (дата обращения: 01.05.2012).
2. Minford P., Ashton P., The Poverty trap and the Laffer Curve – What Can the GHS Tell us? // Oxford Economic Papers. - 1991. - Vol. 43(2). - pp. 245-279.
3. Miranda C.V. A Theoretical Derivation of the Laffer Curve and the Effect of the Tax on Wage and Employment // Manila. University of the Philippines. School of Economics. - 1997. - discussion paper №9706. – p. 18.
4. Cleasens S., The Debt Laffer Curve: Some Estimates // World Development. - 1990. - Vol. 18(12). – pp. 1671-1677.
5. Husain A.M., Domestic Taxes and the External Debt Laffer Curve // Economica. - 1997. - Vol. 64(255). – pp. 519-525.
6. Подковыров В.Е. Ставки ниже – сборы выше // М.: Налоговая политика и практика. - 2010. - №10(94). – с. 27-33.

28 сентября 2012г.

**Северо-Западный институт повышения квалификации ФНС России
объявляет конкурс на замещение вакантных должностей ППС
по трудовому договору на период 2012-2013г.г.:**

Заведующий кафедры налогообложения 0,5 ставки на два года;
Профессор по кафедре налогообложения 0,5 ставки на два года;
Профессор по кафедре налогообложения 0,25 ставки на два года;
Профессор по кафедре налогообложения 0,25 ставки на два года;
Доцент по кафедре налогообложения 0,5 ставки на два года;
Доцент по кафедре налогообложения 0,5 ставки на два года;
Доцент по кафедре налогообложения 0,5 ставки на два года;
Доцент по кафедре налогообложения 0,25 ставки на два года;
Доцент по кафедре налогообложения 0,25 ставки на два года;

Срок подачи заявления для участия в конкурсном отборе 1 месяц со дня объявления конкурса.

Обращаться в УС Северо-Западного института повышения квалификации ФНС России по адресу: Санкт-Петербург, Торжковская ул. Д.10, каб. 409.

На правах рекламы



СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ИНСТИТУТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ФНС РОССИИ

Санкт Петербург, ул. Торжковская 10, тел.: (812) 492 79 63

Лицензия на право ведения образовательной деятельности в сфере дополнительного профессионального образования от 31.08.2012 г. Серия 90ЛО1 № 0000360

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПЕРЕПОДГОТОВКА ПО ПРОГРАММЕ «НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ»

520 ЧАСОВ

Стоимость обучения 45 000 руб.

**(Дополнительно к высшему
и среднему специальному образованию)**

Целью курса является овладение современными методами налогообложения. По окончании курса проводится аттестация и выдается диплом о профессиональной переподготовке.

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ НДС НЕ ОБЛАГАЕТСЯ.

Условия проведения курсов:

- ◆ Занятия проводятся по адресу: ул. Торжковская, 10.
- ◆ Начало занятий – по мере комплектования групп.
- ◆ Режим занятий – 2 раза в неделю по 4 академических часа.
- ◆ Слушатели обеспечиваются комплектом нормативных документов.
- ◆ Занятия проводят штатные преподаватели Северо-Западного института повышения квалификации, специалисты УФНС России по Санкт-Петербургу, преподаватели Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, ИНЖЭКОНа (кандидаты и доктора наук).

ИНФОРМАЦИЯ И ЗАПИСЬ НА КУРСЫ ПО ТЕЛЕФОНАМ: **Т/ф 492-79-63, 496-18-35**

<http://www.nalog-edu.ru>

На правах рекламы



СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ИНСТИТУТ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ

ФНС России

ул. Торжковская 10, тел.: (812) 492-79-63

Лицензия на право ведения образовательной деятельности в сфере дополнительного профессионального образования от 31.08.2012 Серия 90ЛО1 №0000360

КУРСЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ БУХГАЛТЕРОВ:

1. Бухгалтерский учет и налогообложение.....72 часа (40 часов*) 10 000/9 000**руб.
2. Бухгалтерский учет и налогообложение
(для предприятий торговли).....72 часа (24 часа*) 9 000/8 000**руб.
3. Бухгалтерский учет и налогообложение
(внешнеэкономическая деятельность).....72 часа (40 часов*) 10 000/9 000**руб.
4. Бухгалтерский учет и налогообложение
(для строительных организаций).....72 часа (40 часов*) 10 000/9 000**руб.
5. Учет труда и заработной платы (с изучением программы
«1С: Зарплата и Управление персоналом 8» (ред. 2.5))..... 72 часа (40 часов*) 10 000/9 000**руб.
6. Налог на добавленную стоимость (в т.ч. Учет расчетов по налогу
в «1С:Бухгалтерия предприятия 8» (ред.2.0)).....72 часа (28 часов*) 9 500/8 500**руб.
7. Налоги и налогообложение..... 72 часа 20 000/17 000**руб.
8. Налоги и налоговый учет с выдачей сертификата(40 часов).....40 часов 9 000 руб.(в т.ч. НДС)

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ НА КОМПЬЮТЕРЕ:

Основы бухгалтерского учета с навыками работы в программе

«1С: Бухгалтерия предприятия 8» (ред. 2.0).....96 часов 14 000/12 000**руб.

БУХГАЛТЕРСКИЕ ПРОГРАММЫ НА ПК:

1. «1С: Бухгалтерия предприятия 8» (ред. 2.0)
Практическое применение типовой конфигурации.....72 часа (40 часов*) 10 000/9 000**руб.
2. «1С: Зарплата и Управление персоналом 8» (ред. 2.5)
Практическое применение типовой конфигурации72 часа (32 часа*) 9 500/8 500**руб.
3. «1С: Управление Торговлей 8»
Практическое применение типовой конфигурации.....72 часа (24 часа*) 9 000/8 000**руб.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПЕРЕПОДГОТОВКА ПО ПРОГРАММЕ :

«НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ» - 520 ЧАСОВ

45 000 руб.

(Стоимость обучения НДС не облагается)

КУРСЫ:

1. Бухгалтерский учет (для начинающих).....56 часов 11 500/10 000**руб. (в т.ч. НДС)
2. Применение упрощенной системы налогообложения (УСН)....14 часов 6 000 руб. (в т.ч. НДС)
3. Компьютеризированные сети ККТ
(для кассиров-операторов высшей категории).....24 часа 5 500/5 000**руб. (в т.ч. НДС)
4. Управление персоналом (специалист кадровой службы).....72 часа 11 500/10 500** руб
(с изучением программы «1С: Зарплата и Управление персоналом 8» (ред. 2.5))

* часы очного обучения. Остальные часы – самостоятельная работа (всего 72 часа)

** стоимость курсов при предварительной оплате

ИНФОРМАЦИЯ И ЗАПИСЬ НА КУРСЫ ПО ТЕЛЕФОНАМ:

т/ф 492-79-63, 496-18-35
<http://www.nalog-edu.ru>

На правах рекламы