



Munich Personal RePEc Archive

International Experience of Tax Optimization - The Role of Tax Competition and Offshores in Global Economy

Libman, Alexander

2004

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/17042/>
MPRA Paper No. 17042, posted 05 Sep 2009 20:12 UTC

Мировой опыт оптимизации налогообложения: Роль налоговой конкуренции и оффшорных центров в мировом хозяйстве

Александр Либман

Аннотация: Настоящая работа рассматривает формирование и развитие оффшорных центров как одну из стратегий в глобальной налоговой конкуренции. Анализируется общая логика конкуренции юрисдикций в сфере налогообложения в мировой экономике; обсуждаются особенности оффшоров как игроков в конкурентном процессе и значимость конкуренции юрисдикций для российской экономики.

Москва 2004

Оглавление

Введение.....	3
1. Налоговая конкуренция как объективная реалья современности.....	6
1.1. Экономическое содержание и факторы развития налоговой конкуренции.....	6
1.2. Конкурирующие налоговые системы в мировой экономике.....	11
1.3. Институциональная среда международной налоговой конкуренции.....	23
2. Опыт оптимизации налогообложения в мировой экономике.....	28
2.1. Методы и схемы оптимизации налогообложения.....	28
2.2. Трансфертное ценообразование и снижение налогового бремени..	34
2.3. Оффшорный бизнес как инструмент оптимизации налогообложения.....	37
2.4. Роль налоговых льгот в мировой экономике.....	47
2.5. Международные налоговые соглашения и их роль в налоговой оптимизации.....	50
2.6. Мировой опыт оптимизации налогообложения физических лиц..	53
2.7. Оптимизация налогообложения и новые информационные технологии.....	55
3. Налоговая конкуренция и стратегии оптимизации налогообложения в России.....	61
3.1. Особенности оптимизации налогообложения в практике российских компаний.....	61
3.2. Роль налоговых льгот в России.....	63
3.3. Использование оффшорного бизнеса, трансфертных цен и налоговых соглашений российскими компаниями.....	64
3.4. Налоговая конкуренция в России: опыт и перспективы.....	70
Заключение.....	74
Список использованной литературы.....	76
Приложение 1. Таблицы и рисунки.....	85
Приложение 2. Математические методы трансфертного ценообразования....	126

Введение

Данная работа посвящена одной из важнейших проблем современного экономического развития, определяющих как макроэкономическую динамику развития, так и деятельность отдельных корпораций — налоговой конкуренции в мировой экономике и возможностях, которые она предоставляет для налоговой оптимизации деятельности предприятий. В условиях глобализации барьеры перемещения товаров, услуг и факторов производства в экономике уменьшаются. Формируется система интегрированных мегарыноков, охватывающих всю экономику [47, с. XX]. В этих условиях конкурентными становятся отношения не только корпораций, но и различных юрисдикций. «Предлагаемые» ими различные налоговые режимы и наборы «публичных» благ и институтов сильно варьируются, что позволяет корпорациям и гражданам «выбирать» их оптимальные сочетания и тем самым воздействовать на экономическую мощь и влияние отдельных юрисдикций. Это заставляет юрисдикции адаптировать свою налоговую и общеэкономическую политику к потребностям физических и юридических лиц, создает новый механизм контроля политических решений. Россия также становится одним из участников глобальной налоговой конкуренции; кроме того, речь может идти и о налоговой конкуренции внутри федеративного государства и ее последствиях для экономического роста.

Дифференциация налоговых режимов и их видоизменение под воздействием налоговой конкуренции позволяет корпорациям использовать целый ряд инструментов оптимизации налогообложения. Речь идет как о «внутренней торговле» в рамках ТНК, идущей по оптимальным с налоговой точки зрения «трансфертным ценам», так и об использовании оффшорных схем и преимуществ налоговых соглашений. В условиях глобализации налоговая оптимизация важна не только для крупных ТНК, но и для небольших компаний, становится одним из важнейших конкурентных преимуществ в их деятельности. Для российских корпораций создание оптимальной налоговой структуры также становится важной задачей, позволяющей им повысить результаты функционирования.

Проблематика налоговой конкуренции становится одной из важнейших в современной западной экономической теории. Число работ по этой проблеме постоянно увеличивается. Проблемы налоговой конкуренции анализировались

такими авторами, как Т.Апольте, Р.Гордон, М.Гэффней, Х.Зиберт, Х.-В.Зинн, В.Кербер, В.Мюллер, Д.Норт, Б.Фрей, Л.Фельд, М.Штрайт, и другими. В России данные вопросы изучены, например, А.Нестерненко и И.Александровым. В то же время теория налоговой конкуренции, по классификации Куна, еще не достигла «зрелости» [39, с.34] — до сих пор многие вопросы остаются принципиально нерешенными, и сама по себе проблематика конкурентной борьбы между юрисдикциями лишь сравнительно недавно вошла в экономическую науку [161, S.3]. Вопросы практической налоговой оптимизации изучены значительно лучше. Однако до сих пор и в этой области сохраняется большое количество вопросов. Налоговые системы стран мира постоянно видоизменяются, поэтому выходят все новые и новые исследования. В качестве примера приведем работы А.Горбунова, Л.Кабира, Е.Корнеевой, Д.Ушакова С.Чернявского и др. Большое число материалов по данной проблеме опубликовано международными консалтинговыми агентствами (например, Roche & Duffay).

Итак, значимость проблемы, а также недостаточная степень ее изученности, позволяют сделать вывод об *актуальности* работы, как с точки зрения экономической политики государства, так и исходя из оптимизации деятельности предприятий.

Предметом исследования в данной работе является налоговая конкуренция как часть конкурентных отношений между отдельными юрисдикциями, а также налоговая оптимизация как направление деятельности компаний в условиях налоговой конкуренции. *Объектом* исследования являются налоговые системы различных стран мира, их развитие и динамика, а также системы и методы налогового планирования корпораций.

Теоретическую базу исследования составляют как неоклассические модели институциональной и налоговой конкуренции (в первую очередь, модель Тибу, считающаяся первой моделью налоговой конкуренции в экономической науке), так и современные эволюционные и ордолиберальные концепции, а также теория экономической власти — в области *экономической теории*. Многие концепции налоговой конкуренции сформировались в рамках региональной экономики, теории финансов и новой политической экономии. Основное внимание

оптимизации налогообложения уделяется в налоговой теории и теории финансового менеджмента

Целью работы является анализ институциональной среды современной налоговой конкуренции с двух точек зрения: общеэкономической (оптимизация народнохозяйственной эффективности в условиях налоговой конкуренции) и частной (оптимизация налогового бремени конкретного бизнеса в условиях налоговой конкуренции)¹. Соответственно, *задачами работы* являются: 1) анализ понятия налоговой конкуренции, ее теоретической основы, а также возможных преимуществ и недостатков; 2) анализ конкурирующих налоговых систем и институтов трансграничной налоговой конкуренции; 3) анализ основных возможностей оптимизации налогообложения, возникающих в условиях налоговой конкуренции и 4) рассмотрение применимости мирового опыта к России.

При подготовке исследования были использованы как монографии, так и статьи в периодических изданиях (Southern Economic Review, American Economic Review, National Tax Journal, European Journal of Political Economics, Fiscal Studies, International Tax and Public Finance, Journal of Public Economics, Public Choice, Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Wirtschaftswissenschaftliches Studium и др.) и материалы университетов и научно-исследовательских центров (Университетов Марбурга, Орегона, Мичигана, Лондона и др.), Института исследования экономических систем Макса Планка (г.Йена) и Института мировой экономики (г.Киль)) на русском, немецком и английском языках, а также публикации ОЭСР и аналитических агентств национальных правительств (например, Норвегии и Германии), публикации консалтинговых компаний, специализирующихся на вопросах налоговой оптимизации, и инвестиционных банков, материалы сети Интернет. В силу обширности тематики при подготовке работы нами не рассматривались проблемы оптимизации таможенных пошлин и платежей по социальному страхованию.

Таблицы и рисунки вынесены в приложение. Нумерация таблиц и рисунков сплошная.

¹ В этом отношении работа следует традиции Германии выделять два аспекта анализа налоговых вопросов — корпоративный (Steuerlehre aus betriebswissenschaftlicher Sicht) и общеэкономический (Steuerlehre aus volkswirtschaftlicher Sicht). Ср.: [212, S.25].

1. Налоговая конкуренция как объективная реальность современности

1.1. Экономическое содержание и факторы развития налоговой конкуренции

Конкуренция является чертой, свойственной практически всем сферам общественной жизни — как экономике, так и политике и науке. Даже в казалося бы монолитных общественных структурах, отрицающих конкуренцию, она всегда в той или иной форме проявляется. Так, Китай после многих тысячелетий жесткой централизации превратился в общество, в котором все пронизано жесткой межфракционной борьбой [57, с.366-367], а в Советском Союзе место рыночной конкуренции заняла конкуренция административная [36, с.14]].

Безусловно, острой конкурентной борьбой различных центров влияния и власти характеризуется и мировая экономика — не случайно ее нередко сравнивают с «великой шахматной доской» [120, S.12]. В экономических исследованиях традиционно большее внимание уделяется конкуренции крупных корпораций на мегарынках. Однако одним из мегарынков, возникающих в рамках мировой экономики и связывающих ее воедино, является и *рынок «публичных благ» и «институциональных сред»* [239]². На нем территориальные органы власти различных уровней³ «предлагают» различные публичные блага (национальную оборону, обеспечение безопасности и защиту прав собственности, образование, здравоохранение, инфраструктуру) и формальные институты (нормы и правила, обязательные для выполнения всеми экономическими акторами). «В обмен» корпорации и граждане уплачивают юрисдикциям «цену» за полученные «блага» — налоги и сборы. Характер цены (обязательность уплаты налога) объясняется сущностью публичных благ, производство которых на рыночных основах невозможно из-за «проблемы безбилетника» [237]. Юрисдикции представляют собой «сторону предложения» на данном рынке, а физические и юридические лица — сторону спроса [155, S.3]; [193, S.33].

Как и на любом другом рынке, представители «стороны спроса» могут выбирать между различными вариантами «предложения», учитывая как его «цену»

² Понятие институтов и их роль в экономическом развитии рассмотрено в большом числе источников — классической работой считается: [116]. Подробный анализ концепции публичных благ дан в: [114]; [223].

³ Органы местного самоуправления, администрации регионов федеральных государств, национальные правительства и органы власти межгосударственных объединений — здесь и далее они обобщенно именуется юрисдикциями различных уровней.

(налоговое бремя), так и «качество»⁴. Соответственно, корпорации и граждане имеют возможность «выхода» (exit) — они могут покинуть территорию юрисдикции, перенеся центр своей активности в другую юрисдикцию. При этом одна юрисдикция «теряет» налоговые платежи, а также влияние и мощь в экономике, а другая, напротив, приобретает их. В отличие от конкуренции на рынке благ, у стороны спроса, помимо «выхода», есть и еще одна возможность воздействовать на сторону предложения — т.н. «голос» (voice), то есть активное участие в политической жизни с целью обеспечения именно такого «предложения» благ, в котором они заинтересованы.

Упрощенной моделью подобных конкурентных отношений является налоговая конкуренция. В наиболее узком смысле слова она представляет собой соперничество юрисдикций за привлечение на свою территорию мобильных факторов производства с помощью формирования определенной среды налогообложения с целью максимизации собственных доходов и власти⁵. Компании, в свою очередь, принимая решения о размещении производства, ориентируются на различия в налоговом бремени в отдельных юрисдикциях⁶. Аналогичным образом поступают и физические лица при принятии решений о месте жительства и миграции. В реальности, конечно же, выбор «стороны спроса» как и «предложение» юрисдикций не ограничиваются исключительно налоговым фактором, а определяется всей системой институтов и предложением публичных благ. Полученные средства от налогообложения позволяют юрисдикциям увеличивать объем выпуска благ и повышать их качество. Таким образом, возникает своего рода «конкуренция расходов» [146, p.2], дополняющая налоговую конкуренцию.

Описанные выше механизмы получили свое отражение в целом ряде моделей и концепций, первые из которых были сформулированы уже в 1950-х гг. В таблице 1 приводится краткая характеристика основных моделей конкуренции

⁴ Понятие «качества» институтов и публичных благ проработано в современной экономической теории в недостаточной степени. Некоторые предложения были выдвинуты П.Вельфенсом в ходе конференции в г. Радайн в 2003 г. и предусматривали расчет своего рода «индекса качества институтов».

⁵ Роль фактора власти в экономической системе изложена, например, в: [85]; [86]; [87]; [89]; [90]; [91]; [94]. Конкретно проблематика налоговой конкуренции и экономической власти рассмотрена в: [195, S.315].

⁶ Безусловно, налоговое бремя не является единственным фактором, существенным в данном случае для деятельности предприятий. В дальнейшем будут рассмотрены некоторые эмпирические исследования соотношения роли различных факторов для размещения производительных сил. Подробно данный вопрос освещается в: [54, с.216]; [138]; [189].

юрисдикций. Одной из важнейших проблем, рассматриваемых теориями налоговой конкуренции, являются преимущества и недостатки налоговой конкуренции. В таблицах 2 и 3 в приложении приведены основные аргументы за и против налоговой конкуренции, выдвинутые различными авторами. В настоящее время в экономической науке не существует консенсуса по поводу «положительного воздействия» или «вреда» налоговой конкуренции. Различные школы придерживаются различных позиций. Так, немецкие и швейцарские экономисты (например Т.Апольте [108], В.Кербер [155], Г.Кирхгесснер [133], Л.П.Фельд [134], Б.Фрей [137], А.Шюллер [204], М.Штрайт [203] и др.) в целом положительно оценивают налоговую конкуренцию. Американские ученые более осторожны в своих оценках, нередко требуя определенных «ограничителей» для налоговой конкуренции [173, p.2]; [217, p.275]. Наконец, негативно к налоговой конкуренции относятся многие представители теории развития, опасаясь, что конкуренция приведет к еще большему обнищанию слаборазвитых стран. ОЭСР неоднократно высказывалась против налоговой конкуренции (ср.: [149]; [207]; [254])⁷. Аналогичным образом критически к налоговой конкуренции отнеслись и правительства многих государств. С другой стороны, причины подобной критики могут быть связаны не только с реальной неэффективностью конкуренции — особенно если учесть, что налоговая конкуренция выполняет «контрольную функцию» в отношении политической власти, а в соответствии с положениям «новой политической экономии» государство не менее эгоистично, чем остальные экономические акторы и стремится избежать подобного ослабления своей власти. Однако и среди органов государственной власти нет единства — США с 2001 г. призывают ОЭСР к ограничению инициатив против «пагубной налоговой конкуренции». Частично это связано с использованием самими государствами инструментов конкурентной борьбы (США — института льготных экспортных корпораций FSC) [240].

На развитие налоговой конкуренции влияет множество факторов, из которых два можно считать ключевыми — во-первых, постепенная ликвидация традиционных барьеров для межгосударственного перемещения благ и услуг (например, в рамках деятельности ВТО/ГАТТ), а также распространение рыночной

⁷ Подробнее см. параграф 2.3.

экономики (в тех или иных формах) в различных регионах мира, а во-вторых, научно-технический прогресс, ведущий к куда большей свободе перемещения факторов производства, а также большему информационному обмену между различными регионами⁸. В настоящее время налоговая конкуренция подвергается новой существенной трансформации, связанной с развитием электронной коммерции, в которой практически отсутствуют транспортные издержки [109, p.10]. Сложно судить, какой из двух упомянутых выше факторов является ключевым. В любом случае, роль институциональной среды не следует недооценивать. Несмотря на снижение транспортных издержек и возможность координации деятельности компаний, расположенных в различных регионах, «фактор дистанции» вовсе не исчезает из экономики [198, S.1], что во многом определяется существующими различиями институционально-правовой среды различных государств.

Действие обоих факторов усиливается в новейший период, что связано с процессами глобализации⁹. Глобализация с точки зрения теории налоговой и институциональной конкуренции связана с разрушением монополии государства [154, S.1]; [188, p.239-242]; [267]. Если ранее государство на монопольных основаниях предлагало свои «блага» корпорациям и частным лицам, которые, соответственно, могли оптимизировать режим налогообложения только в рамках законодательства конкретной страны, то в настоящее время существует возможность использования правового регулирования различных стран. Соответственно, государства в формировании своей налоговой политики оказываются под своеобразным «давлением» прежде всего со стороны корпораций и высоко обеспеченных слоев населения, способных выбрать exit и тем самым резко уменьшить доходы государственного бюджета¹⁰.

Однако не следует полагать, что глобализация создает на «рынке налоговых систем» ситуацию совершенной конкуренции. На практике правительства нередко стремятся ограничить свободу конкуренции. Во-первых, наиболее примитивной

⁸ В принципе оба эти фактора присутствуют в любой экономической системе, соответствующей критериям «мира-экономики» по И.Валлерстайну. Последний включает в себя ряд регионов с различными институциональными средами, связанных единой системой рынков и разделения труда. См.: [21, с.20].

⁹ Понятие глобализации и дискуссия по данному вопросу даны, например, в: [29]; [47]; [247]; [249]; [250]; [268].

формой ограничения является таможенный протекционизм и ограничение перемещения благ и услуг — хотя роль этого фактора постоянно снижается. Во-вторых, ограничением налоговой конкуренции является и становление межгосударственных картелей в этой области, осуществляющих «гармонизацию» законодательства (т.е. согласующих «цену» и «качество» предоставляемых ими благ) [263]. Примером может служить ЕС. Попытки регулирования и ограничения налоговой конкуренции предпринимаются и ОЭСР. Прежде всего они касаются борьбы с оффшорными зонами. Наконец, перемещение благ и доступ к информации до сих пор ограничены, в т.ч. и чисто техническими факторами (роль последних крайне низка для финансового капитала, но в области миграции рабочей силы в современном мире возможностей для налоговой конкуренции в чем-то даже меньше, чем в начале XX века).

Итак, рынок налоговой конкуренции характеризуется существованием «власти предложения» — до сих пор сохраняющей монополией государства (хотя бы в отношении определенных низкоомобильных групп населения), а также международными картелями. Однако существует и «власть спроса», представленная крупными транснациональными корпорациями (ТНК). Использование оффшорных схем и трансфертного ценообразования позволяет компаниям «разрывать» оплату услуг государства в форме налогов и потребление государственных публичных благ и институционального режима, размещая производство в одной стране, характеризующейся, например, наличием необходимых ресурсов и институциональной базы, но при этом уплачивая лишь незначительные налоги другому государству. Тем самым крупные государства утрачивают средства, необходимые для воспроизводства публичных благ. Корпорации «потребляют» институты одних стран, не платя за них. Подобная ситуация ослабляет налоговую конкуренцию — поскольку реальное соперничество между юрисдикциями исчезает [194, р.13]. Помимо этого, ТНК оказывают давление на принятие решений национальных правительств в области налогообложения¹¹.

¹⁰ Заметим, что налоговая конкуренция существовала еще до начала процесса глобализации. Иногда говорят даже о наличии аналогичного явления в средневековой Европе X-XIII вв. См.: [209]; [210]; [211]; [213, S.132].

¹¹ Проблемы власти ТНК рассмотрены, например, в: [46]; [92]; [93]

Следует заметить, что налоговая конкуренция в современных условиях идет не только на отдельных уровнях, но и, например, между субъектами различных федеративных государств, а также коммунами и органами местного самоуправления. Уровни налоговой конкуренции представлены в таблице 4. При этом субгосударственные юрисдикции в условиях глобализации все чаще выступают и в международной налоговой конкуренции.

Реалии налоговой конкуренции, отраженные в позитивном анализе, породили целый ряд нормативных концепций налоговой конкуренции, охарактеризованных в таблице 5. В настоящее время эти концепции оказывают все большее влияние на экономическую политику. Частично об этом свидетельствует и динамика развития налоговых систем, как это будет показано в следующем параграфе.

1.2. Конкурирующие налоговые системы в мировой экономике

В процессе налоговой конкуренции, а также под воздействием внутриэкономических факторов, сформировался целый ряд конкурирующих налоговых систем. Длительное время основными конкурентами в мировой экономике являлись налоговые системы промышленно развитых стран, поскольку именно они обеспечивали наиболее высокое «качество» предложения публичных благ и институтов.

Налоговые системы промышленно развитых стран в принципе построены на основе общих принципов. Так, основной группой налогов являются прямые налоги на доходы населения и прибыль корпораций. Роль подоходных налогов резко выросла после первой мировой войны. Как правило, используется налог на чистый доход, т.е. сумма валового дохода при определении налоговой базы уменьшается на величину издержек и т.д.

Налог на доходы физических лиц исчисляется на основе совокупного годового дохода налогоплательщика, полученного в течение налогового года. В совокупный доход включаются заработная плата, доходы от предпринимательской деятельности (выручка за вычетом убытков, причем в качестве последних могут использоваться убытки прошлых лет, а в некоторых странах — расходы будущих периодов), другие выплаты и поступления, пособия, оплаты натурой,

компенсационные выплаты, полученные материальные и нематериальные выгоды. Для определения налогооблагаемого дохода совокупный доход уменьшается на величину налоговых вычетов. Прежде всего, к ним относятся необлагаемый минимум (минимальный доход, не подлежащий налогообложению). Еще одним инструментом, резко снижающим сумму налогового платежа, является налоговый зачет (налоговый кредит) — вычет непосредственно из суммы налогового платежа [56, с.73]. При равных по абсолютной величине налоговом вычете и налоговом зачете последний ведет к куда большему уменьшению налогообложения, чем первый. Налоговые кредиты и вычеты в некоторых странах (США) можно накапливать — не использовать в конкретный год, а перенести на следующий. Это особенно целесообразно для налоговых кредитов, поскольку они могут резко уменьшить размер налоговых выплат в тот или иной период, в который планируются значительные расходы.

Во всех промышленно развитых странах, в отличие от России, используется прогрессивная ставка налога на доходы физических лиц. Это связано с предположением, что предельная полезность денежных средств уменьшается при росте доходов [223, S.116]. Во второй половине XX века господствовала высокая прогрессия в налоге на доходы, однако в настоящее время она снижается во всех странах ОЭСР под воздействием налоговой конкуренции. Речь идет как о понижении предельных ставок налога, так и об уменьшении прогрессивного увеличения налоговых ставок.

Базой для расчета налога на доходы физических лиц может являться как доход конкретного гражданина, так и доход семьи. Нередко для этих доходов установлены различные ставки. Например, в США эффективная ставка налогообложения семейного дохода выше, чем эффективная ставка налогообложения дохода отдельного индивида, что связано с более низким необлагаемым минимумом. В некоторых государствах граждане имеют право выбора между обложением индивидуального или семейного дохода; в других порядок обложения устанавливается заранее [152, p.13].

Иногда отдельные виды дохода выделяются из состава базы общего подоходного налога и облагаются отдельно. Примером могут являться с одной стороны т.н. пассивные доходы (дивиденды и проценты по ценным бумагам) [17,

с.26], обычно облагаемые по льготным ставкам, а с другой — доходы от азартных игр, часто облагаемые по более высокой ставке. Однако в последние десятилетия наблюдалось постоянное расширение налоговой базы по подоходному налогообложению — например, за счет включения в нее выплат в товарно-материальной форме.

Значительной спецификой обладает налогообложение дохода физических лиц в Великобритании. В стране традиционно отсутствует налогообложение по совокупному доходу и применяется дифференцированная система налогообложения по частям («шедулам»). Сегодня установлено шесть шедул, значение некоторых из которых сильно менялось с течением времени (например, шедула В — доходы от лесных массивов — некогда играла важную роль в связи с значительными лесными запасами страны) [106, р.3]. Схожая система существует в Италии, где выделяется пять групп источников доходов физических лиц, облагаемых по различным ставкам [14, с.170].

Некоторые данные о налогообложении дохода физических лиц в промышленно развитых странах приводятся в таблице 6.

Не менее важную роль играет и налог на прибыль корпораций. Его значения в сумме бюджетных доходов большинства промышленно развитых стран по сравнению с подоходным налогом, однако же, ниже, чем в России, а также в 3-4 раза уступает роли налога на доходы физических лиц. Налог на прибыль корпораций взимается с прибыли организаций, имеющих статус юридических лиц. Это означает, что индивидуальные предприниматели, а также объединения без статуса юридического лица, не уплачивают налог на прибыль корпораций, ограничиваясь лишь налогом на доходы физических лиц. Например, прибыль партнерств в США не облагается налогом на прибыль корпораций, а партнеры уплачивают со своей доли прибыли подоходный налог [27, с.152]; [63, с.64].

Наиболее сложной проблемой является взаимодействие налогообложения прибыли и дохода. Ведь прибыль корпораций частично впоследствии перераспределяется между акционерами, а частично остается в распоряжении корпорации (нераспределенная прибыль). Соответственно, в мировой практике применяются несколько методов налогообложения прибыли, представленных в таблице 7.

Налог на прибыль, как правило, взимается по базовой ставке, помимо которой существуют и сниженные льготные ставки. Базовая ставка в большинстве стран ниже максимальной ставки налога на доходы физических лиц (см. рисунок 1). Воздействие налоговой конкуренции ведет к тому, что в ведущих странах ОЭСР ставка налога на прибыль корпораций постоянно снижается (см. таблицу 8), причем ставки налога в отдельных странах изменялись параллельно друг другу [130, S.30-32]. В 1990-х гг. во всех ведущих странах Запада, кроме Ирландии, доходы государства от налогообложения упали или как минимум остались неизменными [119, p.30-31]. Таблица 9 показывает, что снизилась и совокупная налоговая нагрузка на конечные доходы, остающиеся у корпорации или выплачиваемые частным лицам. Несколько иной является ситуация при рассмотрении эффективного налогового бремени (с учетом как изменения ставки налога, так и порядка расчета налогооблагаемой суммы). Государства с одной стороны снижают процентные ставки налога (то есть показатель, «видный» любому инвестору), а с другой — меняют порядок расчета налоговой базы.

Порядок расчета налога на прибыль аналогичен расчету налога на доходы (выручка за вычетом издержек). Однако существуют и некоторые отличия, связанные с тем, что корпорации имеют куда более дифференцированную структуру расходов, при этом обладая значительными возможностями для манипулирования прибылью. В связи с этим устанавливается общее требование наличия связи между доходом и издержками; некоторые виды затрат не могут списываться на себестоимость (капитальные вложения), а другие признаются лишь в ограниченных масштабах (заработная плата менеджмента). Однако порядок включения тех или иных форм издержек в налогооблагаемую базу является в некоторых случаях крайне сложным. Например, в Канаде проценты по займам могут включаться в издержки, однако если они уплачиваются «специфицированным нерезидентным акционером» (нерезидентом, владеющим не менее чем 25% акций корпорации-налогоплательщика) или же нерезидентом, не связанным со «специфицированным нерезидентным акционером», и отношение суммы долга к собственному капиталу превышает 3, проценты в себестоимость не включаются. Ограничения существуют и в других аспектах учета — допустимости использования метода начисления или кассового метода или использовании того

или иного метода отпуска материальных запасов в производство (например, в Канаде запрещен метод ЛИФО) [15, с.43].

Особым вопросом является учет амортизации — ее принципы для целей налогообложения принципиально отличаются от используемых в финансовом учете. В соответствии с международными стандартами учета предприятия обладают большим числом альтернативных вариантов амортизации. Налоговый учет четко устанавливает допустимый порядок амортизации, применяемый к тем или иным видам имущества. Если традиционно господствовал линейный способ начисления амортизации, то сегодня все большее число стран практикует амортизацию по методу убывающего остатка или комбинированный метод, когда в первые годы эксплуатации используется линейный метод. В отношении зданий и сооружений по-прежнему преимущественно применяется линейный метод (за исключением Нидерландов, Японии и Швейцарии, использующих метод убывающего остатка, Бельгии — комбинированный метод). В США применяется линейный метод амортизации и метод убывающего остатка (MACRS). В крайних случаях допускается и экстренное списание значительной стоимости имущества [15, с.43].

В результате возникают существенные расхождения между результатами бухгалтерского учета и налогового учета. В некоторых странах (Германия, Франция) эти расхождения являются менее значительными, поскольку стандарты учета установлены государством. В международных стандартах учета (IAS или US GAAP) для отражения различий между налоговым и бухгалтерским учетом введены т.н. отложенные налоговые платежи (deferred tax). Помимо этого, налоговые ставки в промышленно развитых странах меняются крайне часто, а учет стремится к преемственности информации и требует усреднения ставок¹².

В странах ОЭСР при определении налогооблагаемой прибыли практически не используется корректировка на инфляцию. Однако в принципе данная проблема может сыграть важную роль в странах с высокими темпами инфляции. Например, в странах Латинской Америки составные части налогооблагаемого дохода переоцениваются регулярно с учетом инфляции. Налог исчисляется в т.н. «налоговых единицах» (tax units), стоимость которых регулярно меняется [15, с.44].

При налогообложении дохода отдельным вопросом является налогообложение доходов от активов. Последние могут представлять собой как реализованные доходы (например, выручку от продажи акций), так и потенциальные доходы, заключающиеся в росте стоимости капитала. Как правило, налогообложению подлежат лишь первые, поскольку вторые крайне сложно определить. Например, в Канаде в налогооблагаемый доход включается $\frac{3}{4}$ реализованного прироста стоимости актива (выручка за вычетом издержек, равных стоимости приобретения актива); соответственно, $\frac{3}{4}$ потерь капитальной стоимости (если актив был продан дешевле цены приобретения) могут использоваться как вычет из налоговой базы. В состав налоговой базы включаются также реализованные курсовые разницы. Аналогичные нормы существуют и в Германии, где обложению подлежит весь реализованный доход. Однако существует налоговая отсрочка, позволяющая перенести уплату налога в будущем, когда прирост стоимости может быть компенсирован ее потерями. Прирост стоимости актива в связи с курсовыми разницами учитывается по дате реализации сделки. В Италии доход от прироста стоимости актива может включаться в налоговую базу в течение 5 лет равными долями. В Японии существует особый порядок обложения прироста капитальной стоимости земли на территории Японии. При продаже земли используется специальный налог, ставка которого зависит от срока владения землей (менее двух лет — 15%, от двух до пяти — 10%, более пяти — 5% от величины реализованного прироста стоимости) [15, с.45].

Налогообложение осуществляется, как правило, по окончании налогового периода. Исключение составляют авансовые налоги, уплачиваемые в момент получения дохода. Примером являются налоги на процентный и дивидендный доход, налоги на лицензионные выплаты и выплаты по авторским правам — т.н. «пассивные доходы». Описанные налоги, как правило, взимаются не с чистого, а с валового дохода. В таблице 10 представлено налогообложение доходов от капитала в промышленно развитых странах.

К прямым налогам относится также налогообложение имущества. Существуют два вида налогов на имущество: налог на совокупную стоимость имущества (налоговой базой является вся стоимость имущества, за вычетом

¹² Некоторые вопросы соотношения финансового и налогового учета для интегрированных корпоративных

обязательств связанных с имуществом) и налог на отдельные виды имущества. Как правило, налог на имущество физических лиц отделен от налога на имущество юридических лиц. Налог на личное имущество физических лиц взимается либо в соответствии с прогрессивной ставкой (Швеция, Норвегия, Финляндия, Испания, Швейцария), или же на основе единой ставки (Германия, Бельгия, Исландия, Люксембург). Роль поимущественных налогов в промышленно развитых странах является малозначительной. Из налогов на отдельные виды имущества наиболее популярен налог на автотранспортные средства (Бельгия, Франция, ФРГ). Поимущественные налоги, в отличие от подоходных и универсальных акцизов, в большинстве стран ОЭСР являются местными или региональными [56, с.87-89].

Помимо налогов на имущество, применяются также налоги на перемену прав собственности на имущество, прежде всего на наследование и дарение. Они существуют практически во всех странах. Налог на наследование, как правило, дифференцируется в зависимости от наличия родственных отношений (Бельгия, Испания, Италия, Франция, Япония, ФРГ и др.). Определенной спецификой налог обладает в США — исторически в США первоначально зародился налог на дарение с целью противодействия коррупции и лишь впоследствии был расширен на отношения наследования. Поэтому необлагаемый минимум по этому налогу достаточно высок (выше 1 млн. долл. — см. таблицу 11). Для сравнения, в Великобритании необлагаемый минимум составляет только 200 тыс. фунтов. При расчете налоговой базы в США учитывается не только год, в который было осуществлено дарение, но и все предшествующие года (до 1976 г.) [152, р.14]. На сумму уже уплаченного налога дается налоговый кредит. Существуют и другие налоги на переход права собственности — например, в Испании взимается налог на переход права собственности на ценные бумаги.

Значение косвенных налогов в XX веке постоянно снижалось — бремя косвенного налога всегда перекладывается на конечного потребителя, поэтому они считаются более «несправедливыми». Тем не менее, они до сих пор сохраняются во всех странах ОЭСР, а во Франции даже играет главенствующую роль в бюджетных доходах. Используются как индивидуальные косвенные налоги (акцизы) на конкретные виды товаров и услуг, так и универсальные акцизы. К последним

относятся налог с продаж, применяющийся сегодня только в США и Канаде (налог с розничных продаж) и Австралии (налог с оптовых продаж), так и НДС (налог на добавленную стоимость) — одна из важнейших институциональных инноваций второй половины XX века. Налог был впервые введен во Франции, однако за 70-90-е гг. распространился по всем странам ОЭСР (его не используют только США и Австралия). В отличие от налога с продаж, при НДС удается избежать повторного налогообложения операций на различных стадиях производства. Распространение НДС связано частично с гармонизацией налогообложения в ЕС, доходы которого на уровне межнациональной группировки частично определяются отчислениями из НДС [48, с.2].

Для налога с продаж налоговой базой является весь оборот предприятия по продаже товаров и услуг. По НДС налоговой базой является исключительно добавленная стоимость, т.е. стоимость, созданная на определенном этапе производственной цепочки. НДС облагаются все операции по реализации товаров и услуг, за исключением тех, на которые распространяются налоговые льготы (см. параграф 2.4). В силу технических сложностей со сбором налога часто от НДС освобождаются услуги. Особые проблемы связаны с налогообложением финансовых услуг, поскольку добавленной стоимостью при них теоретически является разница от доходов от вложения средств и выплат по вкладам. Однако эти операции разорваны (в этом и заключается суть финансового посредничества, объединяющего вклады и трансформирующие их по срокам, размеру вкладов и степени риска). Поэтому во всех странах ОЭСР банковские операции освобождены от НДС [58, Т.1, с.552].

Необходимо различать собственно освобождение от НДС и обложение НДС по нулевой ставке, означающей последующее возмещение уплаченных налоговых сумм в виде зачета платежей по НДС или непосредственной выплаты средств. Второй вариант во многих случаях выгоднее налогоплательщикам.

Характеристика НДС в промышленно развитых странах приведена в таблице 12.

Индивидуальные акцизы сильно дифференцируются в различных странах. В отдельных случаях вводятся и новые индивидуальные акцизы — например, в Германии налог на нефтяное топливо (Mineralölsteuer) с целью защиты

окружающей среды [172, S.1-4]. Адвалорные ставки акцизов (рассчитанные от стоимости продажи) применяются в большинстве стран к предметам роскоши (изделиям из драгоценных металлов, из меха), автомобилям. Куда более распространены специфические ставки — в твердой сумме за единицу продукции: они применяются для налогообложения пива, соли, спичек, алкогольных изделий, нефтепродуктов и др. В отдельных областях еще сохраняется и государственная фискальная монополия, при которой государство выступает в качестве единственного производителя и/или продавца определенного товара. Примерами являются Италия (табак, соль, спички), ФРГ (вино), Франция (табак, спички, пиво, спирт), Япония (соль, табак, спирт, опий) и др. [56, с.67].

В состав национальных налоговых систем входят также платежи по обязательному социальному страхованию, величина которых в континентальной Европе является крайне высокой. В отличие от России, как правило, достаточно большая доля платежей уплачивается работником. Например, в Германии платежи работника составляют $\frac{1}{2}$ всех платежей. В Испании работодатель уплачивает около 30% отчисления, еще 6,5% платят работники [14, с.163-164]. Высокий уровень расходов на социальное страхование ведет к удорожанию труда и невыгодной позиции страны в налоговой конкуренции (см. таблицу 13).

Несмотря на наличие общих черт, налоговые системы отдельных стран сильно отличаются друг от друга. При этом различия касаются, как правило, не столько налоговых ставок, сколько порядка расчета налоговой базы. Во всех государствах существуют сложные детализированные положения, касающиеся расчета базы по различным видам налогов. Помимо этого, в отдельных странах существуют и дополнительные налоги — например, в ФРГ особенностью налогообложения корпораций является наличие т.н. промыслового налога (*Gewerbesteuer*), отчисляемого в пользу органов местного самоуправления. Базой для промыслового налога является прибыль корпораций, уже уменьшенная на сумму налога. Налог на прибыль применяется к той же базе, что и промысловый налог. Аналогичный налог существует и во Франции, где он применяется также для содержания торгово-промышленной палаты и взимается местными органами самоуправления. Во Франции существует также большое число налогов, базой для которых является фонд оплаты труда (см. таблицу 14).

Различной является также законодательно установленная классификация налогов — что ведет к возникновению ряда существенных последствий. В США, например, налог на прибыль корпораций в судебной практике рассматривается как частный случай подоходного налога. Соответственно, все судебные прецеденты в отношении подоходного налога применяются и для налогообложения прибыли [152, р.20].

В федеративных государствах налогообложение осуществляется на трех уровнях — федерации, субъектов федерации (земель, штатов) и органов местного самоуправления. В остальных странах система налогообложения является двухуровневой — центр и органы местного самоуправления. Налоговые полномочия субъектов федерации урегулированы различным образом. В США перечень налогов установлен на федеральном уровне в конституции, однако все уровни налогообложения имеют право вводить в рамках установленного перечня собственные налоги по собственным ставкам. В Канаде больше половины всех собираемых налогов приходится на субъекты федерации. В ФРГ выделяются собственные налоги (налоги, целиком поступающие в бюджет того или иного уровня налогообложения — например, поимущественный налог для земель, налог на страховые услуги для федерации) и общие налоги (распределяются между всеми уровнями власти в установленной пропорции). В отношении некоторых налогов полномочия по установлению ставки и базы налогообложения принадлежат более высокому уровню власти, чем тот, в бюджет которого зачисляются налоги, а в других они совпадают. Во всех промышленно развитых странах с федеративным устройством НДС является налогом, устанавливаемым на федеральном уровне, распределяемым однако нередко между бюджетами различных уровней. Однако в развивающихся странах в некоторых случаях существуют более сложные схемы. В Бразилии, например, ставки НДС на операции внутри штатов и между штатами различны (17% и 11%) и взимаются в пользу различных бюджетов (федерального и региональных) [58, Т.1, с.550].

В таблице 14 описано распределение налогов между уровнями фискальной системы в различных государствах.

В некоторых федеративных государствах наблюдается налоговая конкуренция внутри федерации. Ее причины лежат прежде всего в конструкции

федерализма — свободе субъектов в изменении налогового законодательства, а также в отсутствии сложных перераспределительных механизмов, ликвидирующих стимулы к соперничеству за увеличение налоговых поступлений. Для США, например, характерна высокая степень конкуренции налоговых систем отдельных штатов. Это во многом связано с принципом, в соответствии с которым компания имеет право зарегистрироваться в любом штате, вне зависимости от центра ее реальных экономических операций. Для США установлено, что масштабы перераспределения регионального ВВП через региональный бюджет в 1980-х – 1990-х гг. уменьшались даже асимметрично — реакцией на снижение государственного перераспределения в соседней юрисдикции являлось снижение, относительная величина которого в два раза превосходила снижение в соседней юрисдикции. Постоянно снижались и ставки налогообложения [171, p.2].

Однако классической страной конкурентного федерализма считается Швейцария [107, S.4]; [133, p.5]; [122]; [214]. Налоговая конкуренция кантонов ведет к постоянному снижению налоговых ставок. В Цюрихе и Женеве уровень налогового бремени более чем в 1,5 раза ниже, чем в Амстердаме и Лондоне, в 2 раза ниже чем в ФРГ и почти в 3 раза ниже, чем во Франции [132, S.15]; [252].

В настоящее время все большее число промышленно развитых стран идет по пути развития конкурентного федерализма [227], [228]. Например, в ФРГ федерация традиционно активно осуществляет перераспределение бюджетных средств с целью выравнивания доходов регионов. В результате возникла ситуация, когда относительно более богатые земли (Бавария, Баден-Вюртемберг, Гессен) после бюджетного выравнивания оказывались в числе относительно более бедных. Результатом стал иск 1990-х гг. в Федеральном конституционном суде, поданный сравнительно более богатыми землями. Результатом стало ограничение выравнивания доходов [170, S.25].

Налогообложение промышленно развитых стран сегодня находится в состоянии постоянных изменений (говорят даже о состоянии «перманентной налоговой реформы», в котором находятся государства [167, S.75]). Это связано как с постоянными инновациями бизнеса и, соответственно, необходимостью учесть их в налоговой системе, так и с совершенствованием методов налогового планирования и оптимизации — своего рода «гонке» правительственных органов и

налогоплательщиков. Важным фактором является также давление извне — налоговая конкуренция, заставляющая государства предпринимать усилия по адаптации своего налогообложения к потребностям «стороны спроса» и снижать налоговые ставки [151, S.50]¹³. В связи с этим постоянно возникает большое число «налоговых инноваций» (ср.: [165]).

Примером постоянной трансформации системы налогообложения может служить Германия [199, S.1-3] (см. рисунок 2). В США закон 2001 г. также установил программу поэтапного изменения налоговых ставок (ср. таблицы 11 и 15).

В международной налоговой конкуренции участвуют и развивающиеся страны. Для них сравнительно более важным фактором является привлечение иностранных инвестиций в развитие национальной экономики¹⁴. Это означает, что наибольший интерес вызывает налогообложение в областях, в которых сосредоточены основные конкурентные преимущества развивающихся стран в международном разделении труда. Речь идет о дешевой рабочей силе (низкая стоимость которой обеспечивается во многом отсутствием значительных социальных отчислений, носящих квазиналоговый характер), а также о природных ресурсах. При этом наибольший интерес вызывает налогообложение добычи нефтегазового сырья. Оно играет важную роль и для некоторых промышленно развитых стран (Норвегия), экспортирующих нефть и газ [19, с.20].

Особенностью налогообложения в нефтегазовом секторе является направленность налогообложения на изъятие природной ренты, формирующейся при добыче углеводородного сырья. При этом, помимо собственно налогов, источником доходов государства в нефтегазовом секторе являются и платежи государству как собственнику недр — бонусы (разовые платежи на различных этапах проекта), ренталис (регулярные выплаты за единицу площади месторождения), роялти (доля от валового дохода производителя, компенсирующая государству утрату дохода от налога на прибыль в первые годы до достижения нефтегазовым проектом точки безубыточности). Роялти

¹³ По данным ОЭСР, в 2001 г. в 15 государствах ОЭСР общий уровень налогообложения (доля налогов в ВВП) снизился. Это связано как с действиями правительств, так и с общим экономическим кризисом и снижением доходов (что влияет на объем налоговых поступлений в условиях прогрессивной шкалы).

¹⁴ Иностранные и инвестиции важны и для промышленно развитых стран, однако для них они представляют собой сравнительно менее важный аспект экономического роста.

определяется по прогрессивной ставке в зависимости от ряда факторов (например, уровня добычи). Помимо этого существует специальный рентный налог на природные ресурсы, составляющий в странах ОПЕК 50-75% от чистой прибыли [58, Т.2, с.290]. Альтернативные модели налогообложения представлены в таблице 16. Особый налоговый статус устанавливается для соглашений о разделе продукции (СРП), в которых государство получает часть доходов от проекта в натуральной форме.

Следует учесть, что конкурентные преимущества налоговых систем часто состоят в крайне небольших отклонениях налоговых ставок. Налоги всегда существуют «в мире малых чисел» — даже незначительное снижение налогового бремени может привести к резкому росту прибылей [191, S.2]¹⁵.

1.3. Институциональная среда международной налоговой конкуренции

Налоговая конкуренция всегда функционирует в рамках определенной нормативной системы — своего рода «конкурентного порядка налоговой конкуренции». Речь идет прежде всего о нормах, регулирующих налогообложение трансграничных операций, так как именно при их структурировании значительное внимание уделяется сравнению налоговых систем различных государств. Институты налогообложения международной деятельности преследуют и ряд иных целей — предотвращают чрезмерное или недостаточное (при использовании компанией методов налоговой оптимизации) налоговое бремя, воздействуют на распределение налоговых доходов между странами. В идеале они должны обеспечить концентрацию налоговых поступлений в тех юрисдикциях, которые «производят» публичные блага и инфраструктуру, которые «потребляются» налогоплательщиком — что и является основой налоговой конкуренции. На практике этот принцип нередко нарушается.

С точки зрения отдельной компании нормы, регулирующие международное налогообложение, содержатся в ряде источников, представленных в таблице 17. Прежде всего они затрагивают прямые налоги на доходы и косвенные налоги¹⁶.

¹⁵ Сравнение налоговых систем приводится в большом числе работ, например, в: [164, p.4-15].

¹⁶ Организация международного налогового порядка, в рамках которого осуществляется налоговая конкуренция, рассмотрена в работах Национального бюро экономических исследований (NBER), см.: [142]; [143].

В отношении прямых налогов институты международной налоговой конкуренции включают прежде всего методы налогообложения дохода, полученного за рубежом. Обложение трансграничных доходов осуществляется по одному из двух принципов — *принципу основного места пребывания*, в соответствии с которым доход облагается по месту нахождения налогоплательщика, или же *принципу источника*, предусматривающему обложение дохода в той юрисдикции, в которой он был получен. На практике во многих случаях юрисдикции сочетают оба принципа, чтобы обеспечить максимальное поступление средств в бюджет. Поэтому доходы во многих случаях облагаются дважды. Возникает необходимость смягчения потенциального двойного налогообложения [67, с.249]. Это может осуществляться странами основного места пребывания с помощью ряда инструментов (см. таблицу 18). В последнем случае с точки зрения налогоплательщика практически применяется принцип источника. Помимо этого, для ограничения двойного налогообложения применяется *принцип отсрочки* (обложение доходов, полученных за рубежом, осуществляется лишь при их репатриации в страны основного пребывания). Следует заметить, что при выплате дивидендов иностранному субъекту они часто облагаются налогом. Возникает своего рода «налог на перевод прибылей в страну пребывания» (*repatriation tax*) — при переводе прибылей корпорации вынуждены уплачивать дополнительный налог [130, S.67].

Применение одного из методов зависит как от межгосударственных соглашений, рассмотренных в параграфе 3.3, так и от порядка построения налоговых юрисдикций. Принципы построения юрисдикций описаны в таблице 19. Порядок определения статуса резидента сильно дифференцируется. Однако и применение принципа источника вовсе не является столь самоочевидным, как представляется (см. параграф 2.1).

В сфере косвенных налогов также существует несколько альтернативных принципов, используемых при налогообложении трансграничных операций. Наибольший интерес, безусловно, представляет НДС как важнейший из косвенных налогов. В принципе они могут быть представлены в виде таблицы 20. В соответствии с принципом страны *происхождения*, страна-импортер освобождает импорт от налогообложения НДС. НДС взимается исключительно в стране

происхождения товара по ставкам, установленным национальным законодательством. Принцип страны *назначения* предполагает, что налог взимается (и зачисляется в бюджет) страной-импортером, а экспорт освобождается от налогов (или же облагается по нулевой ставке). Разновидностью принципа страны назначения можно считать ситуацию, когда экспорт не освобождается от НДС, а страна-импортер облагает импорт по ставкам, «выравнивающим» эффективную налоговую нагрузку на товары, поступающие из-за рубежа и произведенные внутри страны. В настоящее время большинством стран используется один из этих двух принципов. Оба принципа с макроэкономической точки зрения имеют различные преимущества и недостатки, представленные в таблице 21.

На «конкурентный порядок налоговой конкуренции» оказывает существенное воздействие процесс региональной экономической интеграции. Во-первых, как было отмечено выше, группировка представляет собой механизм олигополизации «стороны предложения» в международной налоговой конкуренции и, таким образом, ослабляет ее действие. Помимо этого, интеграционная группировка способна оказывать давление на расположенные в сфере ее экономических интересов государства с низким уровнем налогового бремени, тем самым «устраняя» их конкуренцию [141, S.26]. Однако с другой стороны, внутри группировки резко повышается мобильность факторов производства и информационная прозрачность [111, p.14] (последнее характерно в особенности для ЕС и НАФТА, в которых создан единый рынок капиталов, товаров и услуг) — соответственно, возникают большие возможности для миграции предприятий и физических лиц. Обратной стороной борьбы с налоговой конкуренцией является препятствие формированию конкуренции расходов, прежде всего в форме «гонки субвенций» — последние мероприятия оцениваются большинством экономистов положительно [160, S.1-2].

Рассмотрим гармонизацию налогообложения на примере ЕС. В рамках Сообщества гармонизации подвергаются как сами налоговые ставки (прежде всего, НДС и налогообложения прибыли), так и налоговая база, а также общая схема налоговых систем (например, использование НДС вместо налога с оборота)¹⁷. ЕС скептически относится к налоговой конкуренции, однако допускает ее сохранение

¹⁷ Примеры приводятся в: [139, S.40-51]; [238]

в отдельных сферах[262]; [266]. Несмотря на это, сообществом предпринимаются значительные усилия для ослабления конкуренции в области налогообложения. Примером может служить частичное введение принципа страны назначения при начислении НДС в рамках ЕС. В настоящее время косвенное налогообложение осуществляется в ЕС в соответствии с принципами, приведенными в таблице 22. Из нее следует, что принцип страны назначения (несмотря на официальные декларации, в соответствии с которыми предполагается переход к принципу страны происхождения) был сохранен постольку, поскольку это только было возможно, а контроль за его выполнением был перенесен на уровень предприятий (в связи с отсутствием пограничного контроля).

Меньших успехов ЕС добился в части гармонизации прямых налогов [34, с.68]; [128, р.135]. В 1992 г. были введены новые правила налогообложения холдингов (материнских и дочерних компаний), в соответствии с которыми доходы дочерних компаний облагаются исключительно согласно принципу источника. В 1997 г. ЕС был принят Пакет законодательных норм в области налогообложения, включающий в себя Кодекс налогообложения корпораций, нормы налогообложения процентных и лицензионных платежей. Кодекс не является обязательным для выполнения документом выступает своего рода «модельным законом». Согласно Кодексу, целый ряд мер в области налогообложения должен быть ликвидирован государствами до 2002 г. как противоречащий принципу свободной конкуренции и «общего рынка» [262]. В 2000 г. ЕС начал переход от программ гармонизации налогообложения, сталкивавшихся с большими трудностями из-за противоречий интересов государств-членов к программе «координации налогообложения», которая уже в большей степени приемлет налоговую конкуренцию [183, S.9].

ЕС активно противодействует нарушениям налоговой конкуренции со стороны США (прежде всего через инструмент ВТО, поддержавшего в 2002 г. конфликте вокруг FSC ЕС), а также борется с оффшорами (против 8 из 11 оффшорных схем в ЕС в 2001 г. инициированы расследования, а оба льготных режима Гибралтара — единственного оффшора в составе ЕС — возбуждено расследование) [41, с.8].

Гармонизация налогообложения на глобальном уровне практически не осуществляется, если не учитывать борьбу ведущих стран с оффшорами. Определенные усилия по формированию международной системы институтов предпринимаются в рамках ВТО. ВТО воздействует на принципы налогообложения через систему противодействия демпингу. Чрезмерно благоприятная налоговая среда, создаваемая правительствами отдельным компаниям, может трактоваться как «налоговый демпинг». Помимо этого, соглашения, на которых основана ВТО, предполагают определенное регулирование косвенного налогообложения (выравнивание налоговой компоненты в брутто-цене товара) и требуют применения принципа страны назначения. Льготное налогообложение экспортируемых товаров также не допускается, поскольку рассматривается как субвенционирование экспорта [130, S.72].

Опыт ВТО все чаще заставляет ученых говорить о перспективах создания Всемирной налоговой организации, направленной исключительно на предотвращение использования налогов в конкурентной борьбе. До сих пор, однако, эта идея остается нереализованной и во многом спорной [234].

В настоящее время западными учеными значительное внимание уделяется реформированию норм в сфере международного налогообложения с целью усилить налоговую конкуренцию, а также идее создания международного органа по налоговой конкуренции, гарантирующего существование «конкурентного порядка» (аналог антимонопольных органов на рынках товаров и услуг) (см.: [154, S.10]; [158]; [162]; [206]; [219]; [243]).

На основе проведенного в первой главе анализа можно сделать вывод, что деятельность современных компаний в мировой экономике происходит в условиях все усиливающейся налоговой конкуренции. Практическим последствием налоговой конкуренции для бизнеса является возникновение многочисленных схем, которые могут использоваться для целей оптимизации налогообложения [235]. Этому способствует и сложный механизм институтов глобальной налоговой конкуренции. Подробному анализу практики налогового планирования и роли оффшорных зон в мировой экономике посвящена следующая глава данной работы.

2. Опыт оптимизации налогообложения в мировой экономике

2.1. Методы и схемы оптимизации налогообложения

Вполне логичным с точки зрения экономического интереса корпораций и физических лиц является стремление к уменьшению уплачиваемых ими налогов. Соответственно, в мировой практике используется большое число различных схем и методов уменьшения налогового бремени.

Прежде всего, необходимо разделить незаконное *уклонение от налогообложения* и *налоговую оптимизацию*. Первая представляет собой нарушение действующего законодательства и, соответственно, преследуется правоохранительными органами [216, р.47]. Вторая представляет собой использование законных методов уменьшения налогового бремени. Еще в 1935 г. американское прецедентное право сформулировало основной принцип, на котором основана подобная «легальная» налоговая оптимизация: «право налогоплательщика избегать налогов с использованием всех разрешенных законом средств никем не может быть оспорено» [20, с.53]; [278]. Между этими двумя сферами находится своего рода «серая зона», в которой нередко и проявляется «власть спроса» крупных корпораций в налоговой конкуренции — *неформальные отношения с налоговыми органами*. Предельным случаем последних является воздействие корпорации на формирование налоговой политики юрисдикции.

Необходимо разделить *ретроспективную* и *перспективную* налоговую оптимизацию. Первая осуществляется уже после уплаты налогов — например, путем использования возникающих возможностей возврата налоговых платежей. Например, по НДС у государств во многих случаях возникает задолженность перед предприятиями (безусловно, прежде всего, при негативных результатах финансово-хозяйственной деятельности). Как правило, в этом случае НДС возмещается налогоплательщику — напрямую, или в форме списания на издержки производства и уменьшения налоговой базы при обложении прибыли, или в форме включения в стоимость основных фондов, или же уменьшения будущих налоговых платежей по другим налогам (в случае отсутствия задолженности по этим налоговым платежам). Помимо этого, в некоторых случаях убытки от основного вида деятельности можно переносить в виде вычета на доходы, полученные в

предшествующие годы (в Канаде — на 3 года, в Германии — 2 года, Японии — 1 год, США — 3 года, Великобритании — 3 года) [58, Т.1, с.180].

Однако основное внимание уделяется перспективной налоговой оптимизации, направленной на уменьшение будущих налоговых платежей. Можно выделить ряд направлений перспективной налоговой оптимизации, описанных в таблице 23. Эти методы, безусловно, варьируются в зависимости от национального налогового законодательства. Инструменты отличаются также в зависимости от типа налогов — например, определенной спецификой обладают методы оптимизации НДС (ср. таблицу 24).

Налоговая оптимизация является частью более широкого явления — *налогового планирования*. В состав последнего входит также *налоговый менеджмент*, направленный на снижение сопутствующих расходов, так или иначе связанных с налогообложением. Речь идет об эффективной организации налоговой службы корпорации (избежании дублирования функций, четком определении полномочий, нормировании расходов на содержание и т.д.), организации документооборота, избежании ошибок при заполнении налоговых деклараций и т.д. Проблемы в области налогового менеджмента могут резко снизить эффективность любых схем налоговой оптимизации. Рисунок 7, отражающий опыт налоговой оптимизации «ЛУКойла», подтверждает этот тезис — в некоторых случаях выгоднее меньшая налоговая оптимизация, если она ведет к уменьшению расходов на оптимизационные мероприятия.

Одной из новейших тенденций в налоговом менеджменте является выделение налоговой функции во внешнюю компанию (tax outsourcing). Высокая стоимость налогового планирования вынуждает бизнес отказываться от его самостоятельного осуществления и обращаться за содействием к внешним консультантам [187, p.1].

Налоговое планирование представляет собой самостоятельную функцию управления корпорацией, однако тесно связано с другими функциями. Примером взаимосвязи может служить налоговая экспертиза управленческих решений, принимаемых руководством компании. С другой стороны, и решения в области оптимизации налогообложения подлежат согласованию с другими целями корпорации. Примером возможного «конфликта целей» можно считать политику в

отношении отражения прибыли. Публичные компании (или компании, стремящиеся к выходу на фондовые рынки) всегда стремятся максимизировать прибыль, что повышает их привлекательность для инвесторов и позволяет привлечь дополнительные средства. С другой стороны, с точки зрения налогообложения прибыль целесообразно уменьшать. Частично конфликт может сниматься отсутствием жесткой привязки налогового и бухгалтерского учета, однако в некоторых странах (например, Германии) эти инструменты тесно связаны.

Еще одним примером является политика в отношении бизнес-структуры корпорации и оптимизации налогообложения. В ФРГ в 2002 г. компании получили возможность освобождения средств, вырученных от продажи акций других компаний, от налогов, при определенном характере их использования. Так, Schering, выйдя из капитала Aventis CropScience, сформировала на вырученные средства пенсионный фонд (Schering Pension Trust), позволивший избежать значительного налогообложения [192, S.29].

Особой разновидностью налогового планирования, которой и уделяется основное внимание в рамках данной работы, является *международное налоговое планирование*. Оно предполагает использование для оптимизации налогообложения дифференциацию налогового бремени и методики налогообложения в различных странах. Основным его инструментом является создание сети компаний, зарегистрированных в различных юрисдикциях, организованной таким образом, чтобы обеспечить минимальное налоговое бремя. Речь идет как о чисто оффшорных компаниях, так и о компаниях, создающихся в обычных государствах, но обеспечивающих преимущества с точки зрения налогообложения. Компании, входящие в состав описываемых схем (оффшорные и неоффшорные) могут быть как специализированными организациями, созданными прежде всего с целью улучшения налогового бремени, так и обычными компаниями, участвующими в производственном процессе [42, с.1-2]. Последний вариант, безусловно, предпочтительнее, так как связан с меньшим сопротивлением со стороны налоговых органов и меньшими издержками, однако далеко не всегда реализуется. Между компаниями, входящими в схему, могут существовать различные формы взаимосвязей, описанных на таблице 25. Как правило, схемы включают в себя более, чем одну компанию. В этом случае в них участвует и несколько

«канальных» (conduit) компаний, использующихся для перевода прибыли. Например, применение таких схем целесообразно, если отсутствует договор об избежании двойного налогообложения между двумя странами, и необходимо «прогонять» денежные потоки через третью. В качестве третьей страны может выступать также член интеграционной группировки (например, ЕС), обладающий налоговыми преимуществами [28, с.177].

В рамках международного налогового планирования можно выделить четыре круга решений: 1) выбор юрисдикции; 2) выбор организационно-правовой формы; 3) максимальное использование льгот и 4) рациональное размещение полученной прибыли. В этой связи важно учитывать порядок налогообложения доходов иностранных компаний, существующий в юрисдикциях, в которых действует корпорация [278].

Во-первых, необходимо выяснить порядок признания компании резидентом юрисдикции. В простейшем случае компания признается резидентом той юрисдикции, где она была зарегистрирована. Однако сегодня во многих случаях юрисдикции требуют обложения «глобальных доходов», даже если они формально приходятся на компании, зарегистрированные за рубежом. Впервые дифференциация понятий резидентства и регистрации зародилась в Великобритании в XIX веке в результате судебного прецедента. Было принято решение, что компания является резидентом той юрисдикции, где находится ее правление (т.е. где проходят встречи представителей совета директоров). В настоящее время этот принцип частично принят в законодательстве Великобритании и США. Поэтому корпорация, оперирующая вне пределов страны, но имеющая «центр принятия решений» в США может оказаться налоговым резидентом США. Возможна и обратная ситуация [278]. В ФРГ также резиденты (компании с неограниченными обязательствами по налогам на доходы и прибыль — *unbeschränkte Steuerpflicht*) определяются с учетом места регистрации компании или места расположения ее руководящих органов. Помимо этого, все промышленно развитые страны при определении статуса резидента учитывают, на какую страну приходится основной объем операций компании («центр производства и прибыли»).

Во-вторых, даже если компания не является резидентом юрисдикции, важно определить порядок налогообложения ее доходов, полученных в юрисдикции согласно принципу источника. При налогообложении дохода согласно принципу источника выделяются два основных случая: налогообложение *активного* дохода и налогообложение *пассивного* дохода.

Рассмотрим первоначально порядок налогообложения активных доходов (прежде всего, предпринимательских прибылей). Для него важную роль играет определение «национальности» полученного дохода — исходя из местонахождения покупателя товара, места заключения сделки, места передачи товара. Согласно общим принципам, иностранная компания облагается доходом в другой стране, если она осуществляет там полный цикл операций, действует через свое деловое учреждение или реализует свои операции через зависимых агентов.

Однако в различных странах существует ряд особенностей. В англосаксонских государствах основное внимание уделяется факту наличия коммерческой деятельности. В США налоги взимаются с иностранных компаний, «вовлеченных в торговлю и бизнес на территории США» или «эффективно связанных с бизнесом или торговлей в США» по тем же ставкам, что и для американских налогоплательщиков. Оба указанных термина не имеют четкого толкования в американском законодательстве и, поэтому, тесно связаны с прецедентным правом. На практике в качестве компаний, вовлеченных в бизнес на территории США, могут рассматриваться практически любые корпорации, осуществляющие более или менее регулярные сделки с субъектами в США. Для определения эффективной связи используется один из двух тестов, описанных в таблице 26. В Великобритании выделяются компании, торгующие «в» или «с» (in или with) Великобритании. Первые облагаются налогом, вторые освобождаются от налогообложения [27, с.22-25]. Определение описанных терминов приводится в таблице 27.

В странах континентальной Европы используется более простой порядок налогообложения нерезидентов: налог согласно принципу источника взимается с доходов компаний, имеющих на территории юрисдикции «постоянное деловое учреждение» (permanent establishment). В соответствии с определением ОЭСР, под последним понимается «постоянное место ведения бизнеса, через которое

полностью или частично проводятся деловые операции». Конкретно понятие постоянного учреждения определяется в национальном законодательстве и налоговых соглашениях и может несколько варьироваться¹⁸.

Однако даже при отсутствии активных доходов компания может получать пассивные доходы (процентные платежи, дивиденды, лицензионные платежи и т.д.) от органов государственной власти, резидентов юрисдикции, расположенных на ее территории прав и имущества. С валовой суммы описанных доходов взимается налог «у источника», ставка которого составляет в странах ОЭСР 20-30% [32, с.199].

К налогообложению доходов компаний-нерезидентов, согласно принципу источника, часто применяются другие ставки, нежели к доходам внутри страны. Например, в Бельгии налог для нерезидентов составляет 43%, т.е. выше налога внутри страны [14, с.156]. В США, если в течение трех лет более 80% активного дохода нерезидента было получено вне территории США, компания освобождается от налогообложения [27, с.23].

О масштабах использования механизмов оптимизации налогообложения свидетельствует опыт крупнейших корпораций. Так, в США среднее эффективное налогообложение ТНК превышает 40%. Рисунок 3 показывает, что многие компании смогли существенно снизить эффективную налоговую ставку.

Следует учесть, что применение методов налоговой оптимизации всегда связано с определенными рисками. Поэтому важной задачей для предпринимателя становится контроль и управление налоговыми рисками как часть налогового планирования [275].

2.2. Трансфертное ценообразование и снижение налогового бремени

Одним из важнейших инструментов, используемых крупными ТНК для оптимизации налогообложения, является трансфертное ценообразование. Передача товаров между дочерними компаниями ТНК в различных странах оформляются как сделки купли-продажи. Естественно, в этом случае компания может

¹⁸ В Великобритании, например, в этот термин могут не включаться строительные площадки, учреждения для проведения НИОКР, экспортные представительства, если контракты заключаются вне страны, закупочные фирмы, направленные на вывоз товаров из Великобритании, а также предприятия, использующие независимых агентов. В настоящее время ОЭСР осуществляет реформу положений о

манипулировать «ценами» этих контрактом и «себестоимостью», что позволяет уменьшать налоговое бремя. Цена приобретения товара может учитываться компанией-покупателем как издержки и уменьшает налогооблагаемую базу по налогу на прибыль корпораций. Повышая цены поставки товаров из низконалоговой юрисдикции в высоконалоговую, компания повышает издержки дочерней компании в высоконалоговой юрисдикции. Напротив, продавая по более низким ценам товары из высоконалоговой юрисдикции, корпорация снижает прибыль дочернего общества в высоконалоговой юрисдикции. Нередко передача благ происходит лишь формально происходит не фактически, а лишь формально, то есть происходит переход прав собственности между отдельными компаниями и субхолдингами корпорации.

Трансфертное ценообразование направлено прежде всего на уменьшение налогообложения согласно «принципу источника» и в меньшей степени затрагивает налогообложение согласно глобального дохода (осуществляемого на основе консолидированной налоговой отчетности, элиминирующей внутрифирменные трансакции). Основу преимуществ составляет применение к дочерним компаниям ТНК принципа «раздельного учета» (*separate accounting*) для налогообложения. В соответствии с ним налоги взимаются с отдельных дочерних компаний корпорации [194, p.9].

Помимо собственно налоговой оптимизации, трансфертное ценообразование обеспечивает и таможенную оптимизацию¹⁹. Особенно эффективной последняя становится в условиях отсутствия конкурентного рынка товара, а также если значительная часть торговли товаром осуществляется на мировом рынке внутри крупных корпораций. В этом случае аналог для определения таможенной стоимости часто отсутствует, и компания получает различные возможности для манипуляции стоимостью, учитываемой при исчислении пошлин.

Трансфертное ценообразование является старейшей формой налоговой оптимизации — и, соответственно, именно с ним раньше всего начали бороться крупные государства. В 1979 г. Комитетом ОЭСР по вопросам налогообложения были разработаны рекомендации по трансфертному ценообразованию для ТНК —

«постоянных учреждений» в банковском бизнесе и некоторых других сферах» (обсуждение проекта должно быть завершено в мае 2003 г.). Ср.: [286].

документ “Трансфертное ценообразование и многонациональные предприятия”. В 1993 г. данный документ был дополнен “Рекомендациями по трансфертным ценам для ТНК и их налогообложению. В 1995 г. ОЭСР были утверждены директивы по налогообложению трансфертных цен [82, с.30].

Можно выделить несколько подходов к противодействию трансфертным ценам. Основным принципом, используемым юрисдикциями при противодействии трансфертному ценообразованию, является определение налоговой базы не на основе трансфертных цен, а на основе рыночных цен на сопоставимые товары (принцип “dealing at arm’s length clause”). Однако принцип ограничен отсутствием рынков для некоторых товаров, а также сложностью в определении рыночной цены для других [130, S.70]. Примером законодательного регулирования трансфертного ценообразования может служить ФРГ. В соответствии со ст.1 Закона о налогообложении внешнеэкономической деятельности (Aussensteuergesetz) установлен принцип “dealing at arm’s length clause”. Если сопоставимые цены не существуют (полуфабрикаты), производится исчисление на основе ликвидационной стоимости или величины издержек, в некоторых случаях увеличенной на некоторый процент рентабельности. Используются и регрессивные шкалы сопоставления (рыночные цены, уменьшенные на норму прибыли). Помимо описанных в Aussensteuergesetz норм, применяются такие инструменты, как нормативное распределение прибыли между продавцом и покупателем, если они являются аффилированными лицами (split profits) и сравнение нормы прибыли компаний по различным сделкам. Директива ОЭСР от 1995 г. рассматривает в качестве предпочтительного варианта именно метод split profit, а также метод transactional net margin method (издержки + рентабельность). Очевидно, однако, что все эти инструменты дают лишь косвенное представление о реальном использовании трансфертных цен [130, S.71]. В практике свободных экономических зон Мексики (maquiladores) используются сложные соглашения, регулирующие налогообложение многочисленных статей экспорта, осуществляемого внутри американских ТНК, представленных в Мексике.

Помимо этого, противодействовать можно осуществляемому с помощью трансфертных цен «переводу прибыли». Если дочерняя компания в

¹⁹ В рамках данной работы таможенная проблематика не рассматривается, хотя таможенные пошлины

высоконалоговой юрисдикции осуществляет производство товаров с их последующей продажей за рубеж по заниженным ценам с целью уменьшения налогооблагаемой базы и снижения формальной прибыли, налогообложение этой компании может осуществляться юрисдикцией не в соответствии с ее формальными доходами, а на основе доли компании в прибылях всей группы, исчисленной согласно установленному законодательством критерию (доле дочерней компании в объемах продаж, числу работников или активах группы). Таким образом выявляются реальные «центры производства и прибыли» без учета формальных критериев.

Регулирование осуществляется также через расширение статуса резидента на компании, зарегистрированные за рубежом, но основную часть операций осуществляющих на родине. Таким образом можно противодействовать некоторым формам трансфертного ценообразования, связанным с чисто фиктивными схемами. США и страны ЕС через систему налогового контроля требуют перевода прибыли и налогооблагаемой базы в «центры производства и прибыли». В США, например, методом противодействия является включение в глобальный доход резидента в соответствующей доле дохода принадлежащих им за рубежом предприятий вне зависимости от выплаты ими дивидендов.

В современных условиях лишь небольшое число стран (Дания, Франция) не включает в свое законодательство нормы, направленные на ограничение трансфертного ценообразования. В большинстве государств эти нормы существуют, хотя в холдинговых оффшорах (Люксембург, Нидерланды) практически не используются. В США проблема трансфертного ценообразования учтена в модели налоговых соглашений (см. параграф 2.5) [63, с.240].

Однако в большинстве случаев, используя схемы трансфертного ценообразования, ТНК могут добиться минимизации налогообложения в любых условиях, невзирая на жесткое нормативное регулирование [64, с.337]. Об этом свидетельствует и активное использование трансфертного ценообразования ТНК. Всего в мире до 2/3 международной торговли осуществляется в рамках внутрифирменных операций²⁰. Имеется большое число исследований, подтверждающих наличие трансфертных цен, резко снижающих бухгалтерскую

представляют собой разновидность налога («налог на пересечение товаром границы»).

прибыль дочерних компаний ТНК. По некоторым оценкам, ТНК США снижают налогооблагаемую базу более чем на 50% [194, p.11].

Роль трансфертного ценообразования, безусловно, шире, чем чистая налоговая оптимизация. Оно является также одним из инструментов управления корпорацией в целом [163, S.371-374]. Основной целью трансфертного ценообразования является оптимальная аллокация ресурсов и увеличение прибыли корпорации, а также мотивация менеджмента отдельных ее подразделений, обладающего определенной автономией. Цели трансфертного ценообразования представлены на рисунке 4. Об этом свидетельствуют и используемые методики трансфертного ценообразования (см. Таблицу 28, рисунок 5 и Приложение 2) (см.: [78]; [79]). С этой точки зрения государственное ограничение трансфертного ценообразование должно оцениваться, скорее, критически, поскольку препятствует оптимизации управления компаниями.

Роль трансфертных цен в управлении компанией, а также принцип “dealing at arm’s length clause” ведут к ограничению роли трансфертного ценообразования в налоговом планировании. Однако их роль остается значительной. Важную роль в схемах трансфертного ценообразования играют оффшоры — основной инструмент международного налогового планирования, рассмотренный в следующем параграфе.

2.3. Оффшорный бизнес как инструмент оптимизации налогообложения

Особое место в налоговой конкуренции и практике оптимизации налогообложения занимают оффшорные зоны²¹. Под оффшорами понимаются юрисдикции, характеризующиеся предельно низким уровнем налогообложения, информационной закрытостью и возможностью регистрации без переноса центра экономической активности [265]. В различных работах, а также законодательных актах различных стран приводятся различные определения оффшорных зон. Примером являются критерии, используемые ОЭСР (см. таблицу 29). В настоящее время в мире насчитывается до 300 оффшоров. Большая часть расположена на территории Европы и в Карибском регионе. Имеется также несколько оффшоров в

²⁰ Данные были приведены в рамках доклада Д.Венцеля и Р.Герушката на семинаре в г. Радайн.

²¹ Используются также термины «налоговый рай», «налоговый парадиз», «налоговое убежище», «налоговый оазис». Терминология рассмотрена в: [52, с.1-6].

Северной Америке, Африке, Океании; полуоффшорным статусом обладают некоторые государства Восточной Азии. Наконец, в некоторых случаях корпорации пользуются оффшорными банковскими лицензиями виртуального государства Мельчезедек, якобы расположенного на территории Антарктиды [27, с.17]. Географическая структура оффшорных юрисдикций по состоянию на 2002 г. представлена в таблице 30. Оффшорные юрисдикции могут иметь различный международно-правовой статус (см. таблицу 31). В любом случае их особенностью является высокая политическая стабильность (иногда за счет авторитарного режима).

Юрисдикции-оффшоры предоставляют возможность регистрации т.н. «оффшорных компаний». Как правило, речь идет о компаниях, не осуществляющих какой-либо деятельности на территории юрисдикции-регистрации и не проводящих каких-либо сделок с местными лицами. Часто требуется также, чтобы управление компанией осуществлялось за рубежом, директора и владельцы компании являлись нерезидентами юрисдикции. В других оффшорах наоборот, директором компании обязательно должен быть резидент, а иногда даже и гражданин оффшора. Оффшорная компания получает определенные льготы в юрисдикции регистрации; в зависимости от набора этих льгот можно выделить несколько групп оффшоров, представленных в таблице 32. Часто гарантируется полная конфиденциальность владельцев оффшоров, характера и объемов бизнеса. Классификация основных типов оффшорных компаний приводится в таблице 33. Таблица 34 показывает основные возможные направления использования оффшорных компаний. Во многих случаях крупные корпорации заключают контракты между оффшорами, которые впоследствии «переводят» прибыли в головные офисы. Иногда в этом случае проследить реальную цель и особенно реальный регион выполнения контракта (особенно если речь идет об услугах) крайне сложно [293].

В мировой практике сложилось своего рода «разделение труда» между различными типами оффшорных юрисдикций. Они обусловлены не только спецификой налогового законодательства, но и общекорпоративным правом (например, в странах англосаксонской системы права — как правило, бывших английских колониях — существует институт траста («расщепления права

собственности»), отсутствующий в других юрисдикциях. Свою роль сыграли и исторические традиции создания определенного типа оффшорных компаний в определенных юрисдикциях.

Одним из важнейших типов оффшорных юрисдикций являются холдинговые. Классическими примерами традиционно являются Люксембург, Гибралтар и Нидерланды. Можно выделить три группы оффшорных холдинговых центров, приведенные в таблице 35. В некоторых оффшорных юрисдикциях существуют специальные организационно-правовые формы для холдинговых компаний (SOPARFI в Люксембурге, ETVE в Испании) [27, с.61-74]; [63, с.235-260]. Холдинговые компании освобождаются от налогообложения дивидендов и процентного дохода (доходы от акций, превышающих определенную долю в уставном капитале дочерней компании, не включаются в доход для расчета налога; снижены налоги на доход «у источника» на ввоз и вывоз доходов). Важнейшей характеристикой холдинговых юрисдикций является развитая сеть соглашений об избежании двойного налогообложения, позволяющих осуществить перевод прибыли в холдинговую компанию.

Простейшей формой использования оффшорных холдингов является перевод прибыли по системе договоров об избежании двойного налогообложения. В мировой практике существует целый ряд удобных «налоговых каналов» (Мэн – Нидерланды, Гибралтар – Швейцария, Нидерланды – Нидерландские Антилы, Кипр – Греция и др.) [25, с.122]. Однако возможным и другие варианты использования промежуточных холдингов. Например, операции с недвижимостью часто целесообразно оформлять как операции с акциями компаний, на балансе которых находятся объекты недвижимости. Операции ограничиваются разрешенными сделками для холдингов в тех или иных юрисдикциях. Например, в Люксембурге деятельность холдингов ограничена по сути дела только владением акциями. Кипрский оффшорный холдинг имеет право осуществлять любые операции за пределами страны).

Некоторые государства специализируются на предоставлении льготного режима налогообложения и регистрации судовладельческих компаний. Указанные юрисдикции принято именовать «удобными флагами». Основным их преимуществом является открытость национального судового реестра для

иностранных судов. Оффшорные зоны обеспечивают также льготное налогообложение дохода от эксплуатации судов. Следует учесть, что в мировой практике под каждое судно создается отдельная компания, уже сотрудничающая с крупными парокходствами (с целью избежания ответственности всего флота по обязательствам конкретного судна). Именно эти небольшие компании, как правило, и регистрируются в оффшорах. Возможно использование и более сложных схем, предусматривающих многократную субаренду судов. Таким образом удастся сочетать преимущества, даваемые тем или иным флагом, и непрозрачность финансовых потоков. Примерами оффшоров рассматриваемого типа являются Панама и Либерия (треть тоннажа судов и 22% их количественного состава). Существует пример стран, не имеющих выхода к морю (Боливия), но содержащих открытый реестр. В настоящее время ООН активно занимается проблемой открытых реестров — например, против Либерии введены санкции в т.ч. и потому, что неизвестно, каким образом страна расходует поступления от использования льгот [63, с.263-276]; [102].

Такие юрисдикции, как Ирландия, Люксембург и Кипр традиционно считаются «удобными» для создания компаний, владеющих интеллектуальной собственностью. В этом случае компании пользуются отсутствием налогообложения платежей за использование интеллектуальной собственности, а также исключением из налоговой базы роялти. При этом опять-таки важную роль играет наличие соглашений об избежании двойного налогообложения — например, в США роялти из-за рубежа могут облагаться дополнительным налогом (withholding tax) при отсутствии соответствующей межстрановой договоренности [27, с.94].

С оффшорами как таковыми («налоговый рай») тесно связаны юрисдикции «банковского рая». Основной акцент последние делают не на снижении уровня налогообложения, а на жестком соблюдении банковской тайны, благоприятной правовой среде, ускоряющей проведение банковских операций за счет отсутствия жесткой регламентации отчетности, сложности проведения расследования в отношении операций банков. В большинстве случаев речь идет о «синтетическом рае», предоставляющем благоприятные условия банкам и с точки зрения налогообложения [31, с.173].

Возникновение юрисдикций «банковского рая» и банковских оффшоров после второй мировой войны было связано прежде всего с жесткими валютными ограничениями и валютным законодательством. Это ограничивало возможности банков по транснационализации их деятельности. В таблице 36 приводится краткая сравнительная характеристика банковских оффшоров, существовавших в начале 2000-х гг. Создаваемые в оффшорах банки часто представляют собой «банки без персонала», поскольку не имеют права оказывать банковские услуги на территории юрисдикции регистрации. На практике операции осуществляются основным обществом («патронирующим банком»), а деятельность оффшорного банка сводится к секретарским функциям. Однако оффшорные банки могут быть и реальными учреждениями, оказывающими банковские услуги (через филиальную сеть или электронные системы) [27, с.121]; [260].

Принятие в 2001 г. Патриотического акта в США ставит под вопрос само существование оффшорных банков в связи с запретом операций с «банками-пустышками». Можно предположить, что оффшорный банковский бизнес сохранится, но в модифицированной форме — создание в оффшорах официальных банковских филиалов и фондов будет по-прежнему возможно, а использование оффшорных банков для разнообразных афер (подобных Первому международному банку Гренады 1998 г.) окажется практически невозможным [51, с.3].

Аналогичным образом особую группу формируют страховые оффшоры. В промышленно развитых странах страховой бизнес в любом случае подлежит льготному налогообложению. Однако при этом страхование (особенно страхование жизни, во многом по сути аналогичное институту банковского вклада) жестко регулируется. Соответственно, оффшорные юрисдикции позволяют страховым компаниям избежать жесткого государственного регулирования, получить частичное освобождение от требований по уставному капиталу, а также минимизировать информацию, подлежащую публичному раскрытию. Помимо этого, перестрахование с участием оффшорных страховых компаний является инструментом перевода прибылей в низконалоговые юрисдикции [278]. Оптимальными юрисдикциями для создания перестраховочных компаний являются Невис и Мэн. В оффшорах (Гернси, Нидерландские Антилы, Уругвай,

Мэн) создаются кэптивны́е страховые компании — внутренние компании групп, осуществляющие страхование для целей группы [63, с.230].

Особо требуется выделить такой инструмент оффшорного планирования, как траст [37, с.25]. Траст представляет собой институт англосаксонского права, поскольку основан на т.н. разделении прав собственности (для смягчения возникающих конфликтов используется Гаагская конвенция 1984 г.)²². В структуре траста выделяются учредитель, предоставивший средства в траст, доверительный собственник, управляющий трастом и бенефициар, в пользу которого должны переводиться средства из траста. Траст может быть прижизненным (созданным при жизни учредителя) или завещательным (созданным на основе завещания). Достоинством траста является его полная информационная непрозрачность а также льготное налогообложение. Иногда траст может быть учрежден в течение нескольких дней. При этом в некоторых странах с общим правом налоговые преимущества и преимущества информационной непрозрачности не действуют. Помимо этого, при организации траста повышенную роль играют проблемы принципала-агента из-за безотзывного характера траста. Примером оффшорного траста является АРТ (asset protection trust) Багамских островов [37, с.37-39].

Оффшорный бизнес гибок и динамичен. Постоянно возникают как новые предложения «оффшорных услуг», часто действующие лишь ограниченное количество времени, так и новые препятствия на пути использования оффшоров. Примером первых является инициатива Венгрии, в конце 2002 г. предложившей ввести на 2003-2005 гг. в стране крайне низкий налог на прибыль корпораций (3%), если их деятельность осуществляется за рубежом, а главой компании является гражданин Венгрии [95]. Новой оффшорной юрисдикцией является Черногория [27, с.173]; [278]. С другой стороны, крупные государства реализуют целый набор мер по противодействию оффшорным схемам. Прежде всего они сосредоточены в области тщательного отслеживания статуса резидента. Помимо этого, требуется дополнительное раскрытие информации или вводится прямой запрет на операции с компаниями определенных юрисдикций. Например, отказ США в 1988 г. от действовавшего ранее соглашения об избежании двойного налогообложения с Нидерландскими Антилами нанес серьезный удар по стабильности этого оффшора

²² Любопытно, но схожий институт существует в соответствии с мусульманским правом (вакх).

[31, с.177]. Несколько позже США отказались от соглашений и с другими оффшорами. В начале 2000-х гг. под ударом оказались Багамские и Карибские острова [98]. Наконец, крупные государства могут оказывать и непосредственное давление на политику оффшоров с целью ликвидации благоприятных условий. До сих пор подобные мероприятия лишь в крайне редких случаях оказывались успешными в связи с отсутствием реальных рычагов давления на оффшоры. Примером национального законодательства, достаточно действенного в противодействии оффшорам, является право США (см. таблицу 37). На практике национальное законодательство США оказывает куда большее влияние на развитие оффшорного бизнеса, чем деятельность международных организаций, описанная ниже.

В конце XX века все больший масштаб действия на международном уровне, направленные на противодействие оффшорам. Борьба с оффшорами идет по двум основным направлениям: с одной стороны, оффшоры обвиняются в «нечестной конкуренции», с другой — указывается, что оффшоры способствуют незаконному отмыванию денег [41, с.2].

С точки зрения налоговой конкуренции оффшорная стратегия представляет собой один из способов позиционирования отдельных государств на рынке публичных благ и институтов. Безусловно, этот механизм может использоваться далеко не всеми странами, а лишь «государствам-карликам», частично «паразитирующим» на расходах крупных соседей (например, на оборону). Установление оффшорного налогового режима означает резкое сокращение выпуска публичных благ, а также по большому счету отказ от национальной экономической политики. Поэтому оффшорная стратегия в налоговой конкуренции осуществляется исключительно небольшими юрисдикциями. Отделить «пагубное» воздействие оффшоров на распад налоговой конкуренции от нормальной налоговой конкуренции между государствами крайне сложно. «Борьба с оффшорами» крупных государств в последнем случае может быть охарактеризована как меры, направленные на ограничение налоговой конкуренции.

Очевидно, однако, что оффшорные юрисдикции пользуются «внешними эффектами» за счет производства публичных благ и институтов крупных

государств-соседей. В связи с этим негативные эффекты от появления оффшоров в налоговой конкуренции существуют.

В настоящее время борьбу с оффшорами как институтом «пагубной конкуренции» возглавила ОЭСР [96]. Первоначально в качестве «пагубных» рассматривались даже практики отдельных государств ОЭСР. Однако протесты в т.ч. со стороны членов Организации (Швейцария, Люксембург) заставили ОЭСР несколько пересмотреть свою позицию. В настоящее время критерии налогового убежища были смягчены. ОЭСР разработала также рекомендации по противодействию оффшорам. В 2000 г. был опубликован список шести юрисдикций (Бермудские острова, Каймановы острова, Кипр, Мальта, Маврикий и Сан-Марино), осуществляющих «вредоносные налоговые практики» (harmful tax practices). Соответственно, указанным странам было предписано привести свое законодательство в соответствие с требованиями ОЭСР до 2005 г. [148, p.3]. Однако еще до выхода доклада большая часть юрисдикций заявило о готовности сотрудничать с ОЭСР, прежде всего в части раскрытия информации²³.

Тем не менее, оффшоры предпринимают ряд мер по противодействию инициативам ОЭСР — например, в 2001 г. была создана Международная организация по налогам и инвестициям, включающая в себя ряд стран Карибского бассейна и направленная на противодействие требованиям ОЭСР. Остров Мэн при подписании заявления о сотрудничестве с ОЭСР потребовал, чтобы и сами государства ОЭСР привели свое законодательство в соответствие со стандартами Организации — в противном случае заявление будет отозвано. В связи с этим ОЭСР вынуждена проявлять гибкость и отказываться от ряда требований, и так сведенных по сути дела к информационному сотрудничеству. В апреле 2002 г. был принят новый «черный список»: в него вошли семь юрисдикций: Андорра, Вануату, Либерия, Лихтенштейн, Монако, Маршалловы острова, Науру. Из них только Вануату отказалась официально от сотрудничества с ОЭСР. К апрелю 2003 г. планируется выработать механизмы воздействия на «отказывающиеся от сотрудничества» юрисдикции [286].

ОЭСР приняла ряд рекомендаций по совместным действиям государств, направленным на ограничение пагубной налоговой конкуренции. На практике эти

²³ Пример см.: [117, p.1].

предложения (см. таблицу 38) носят рекомендательный характер и используются далеко не всеми государства. Во многом безуспешность усилий ОЭСР связана с позицией США. Несмотря на высокий уровень развития антиоффшорного законодательства, США часто предпочитают использовать более мягкие механизмы, исключая вмешательство во внутренние дела оффшорных юрисдикций [225].

Вторым направлением является противодействие отмыванию денег и уходу активов через оффшоры. Оффшоры в силу их информационной непрозрачности могут явиться угрозой международной экономической безопасности, использоваться криминалом и террористическими группами [104, с.133-134]. Именно созданные в оффшорах специальные предприятия, не подлежащие консолидации в корпоративной отчетности (*special purpose entities*) стали основной «творческого бухгалтерского учета» корпорации Enron.

Важную роль в этой сфере FATF — Комиссия по проблеме отмывания денег. Для целей настоящего исследования проблема изъятия денег является не столь важной, однако следует заметить, что формулировка понятия «отмывание денег» во многих соглашениях является недостаточно четкой, поэтому определенные угрозы возникают и в рамках собственно налогового планирования. Помимо этого, FATF составлен перечень стран, отказывающихся от сотрудничества с организацией. FATF, в отличие от ОЭСР, обладает рычагами воздействия на эти страны — жесткая процедура идентификации клиента при открытии счетов резидентам этих стран, ограничение или запрещение финансовых операций, требования о сообщении о любых операциях с этими странами. FATF воздействует не только на оффшоры, но и на крупные государства (в черном списке длительное время оставалась и Россия) и формально не акцентирует внимание на то, относится ли регион к «налоговым гаваням», или нет. Оффшоры активно сотрудничают с FATF (в 2002 г. Мэн, Гернси и Джерси приняли ряд мер о противодействии финансовым преступлениям, выразившихся в более тщательной проверке реальных владельцев и клиентов оффшорных банков).

На оффшорные зоны существенное воздействие оказывают международные организации, устанавливающие стандарты в определенных областях ведения бизнеса — IOSCO (Организация комиссий по рынкам ценных бумаг), Базельский

комитет по банковскому контролю. Последний также концентрируется на противодействии отмыванию денег. В этой сфере задействована также ООН [37, с.303].

Борьба с оффшорами не ограничивается экономическими факторами. Например, оффшорные юрисдикции, специализирующиеся на предоставлении «удобных флагов», оказались под угрозой в связи с борьбой с терроризмом [102]. В любом случае, анонимность оффшоров и отсутствие жесткого финансового контроля превращает их в привлекательные юрисдикции для отмывания средств, полученных преступным путем. Деятельность FATF также получила импульс после террористического акта 11 сентября. Важно подчеркнуть, что в данном случае благоприятная налоговая среда играет лишь подчиненную роль.

Косвенно использованию оффшоров препятствует неблагоприятное воздействие подобных схем на репутацию бизнеса. Соответственно, осложняются возможности привлечения внешних инвестиций на фондовом рынке. Между тем, в мировой практике имеется опыт вывода оффшорных компаний на фондовые биржи США и Великобритании. При этом, однако, оффшорные компании утрачивают значительную долю их привлекательности, связанную с преимуществом информационной закрытости. Подобный вариант, однако, может оказаться достаточно эффективным в качестве «компромисса» между налоговой оптимизацией и привлечением капитала.

Итак, оффшорные зоны сегодня под воздействием мер международных организаций и крупных государств трансформируются. Основные направления преобразований представлены в таблице 39. Однако, несмотря на все указанное выше, оффшорные зоны все же сохраняются. Более того — они продолжают играть важную роль в мировой экономике. В сохранении оффшоров сегодня заинтересованы не только сами юрисдикции, но и — во многих случаях — крупные ТНК, использующие оффшоры в рамках своей деятельности²⁴.

²⁴ . Так, на Багамских островах действуют около 400 банков из 30 стран, общая сумма их активов составляет 200 млрд. долл. На Каймановых островах имеют лицензию около 600 банков, их общие активы - свыше 500 млрд. долл. На Джерси работают 64 банка из 17 стран, но в этот список входят все 10 крупнейших банков США, все 10 крупнейших банков Великобритании, а также по крупнейшему банку из Швейцарии, Канады, Германии, Ирландии, Израиля, Нидерландов и Испании. Общая сумма банковских депозитов здесь превышает 130 млрд. фунтов. В 2000 г. люксембургские фонды имели в управлении в общей сложности более 800 млрд. долл. Бермудские острова являются третьим в мире центром страхового бизнеса после Лондона и Нью-Йорка. По состоянию на 2001 г. там было зарегистрировано 1400 из 4500 кэптивных страховых компаний мира. Общая сумма их активов превысила 100 млрд. долл., а ежегодный доход по

2.4. Роль налоговых льгот в мировой экономике

Одним из принципов оптимизации налогообложения в промышленно развитых странах является введение льгот для определенных категорий доходов, операций, а также предприятий, предусматривающих полное или частичное освобождение от НДС. Налоговые льготы сильно дифференцируются в различных странах — именно в них находит свое отражение государственная политика в области налогообложения. Помимо этого, льготы могут являться отражением «бессилия государства» сколь бы то ни было корректно определить величину налоговых обязательств.

Налоговые льготы реализуются за счет налоговых вычетов и налоговых кредитов. Помимо этого, льготы могут затрагивать порядок расчета налоговой базы, а также предоставление отсрочки по уплате налога. Последняя представляет собой по сути дела разновидность беспроцентного кредитования компаний государством. В странах ОЭСР налоговые отсрочки предоставляются по отраслевому принципу — например, в страховании, инвестиционной деятельности, отраслях первичного сектора экономики, при проведении некоторых экспортно-импортных операций. В Великобритании, например, страховые компании уплачивают налоги по доходам, полученным три года назад, имеют возможность создания дополнительных резервов. Аналогичный льготный режим установлен во многих промышленно развитых странах [58, Т.1, с.180].

В области налогообложения прибыли налоговые льготы вводятся, например, для поддержки инвестиций, НИОКР или защиты окружающей среды [34, с.42]. Во многих странах инвестиции в НИОКР или расходы на обучение сотрудников вычитаются из налогооблагаемой базы. Льготы обычно реализуются в виде инвестиционных налоговых кредитов или специальных налоговых кредитов (на поддержку НИОКР, повышения квалификации работников и др.).

Описанные льготы всегда предоставляют значительный простор для налоговой оптимизации. Во-первых, часто возникает возможность манипулировать учетом и понятиями НИОКР, расходы на обучение и др. Во-вторых, при налоговых льготах всегда возникают т.н. «эффекты принятия» (Mitnahmeeffekte) —

предприятие получает льготу на те виды расходов, которые оно и так в любом случае вынуждено было бы осуществлять. Таким образом, возникает своего рода «побочная оптимизация», сопровождающая обычную коммерческую деятельность предприятий [223, S.193].

Налогообложение доходов физических лиц также предполагает целый ряд льгот. Прежде всего, к ним относится необлагаемый минимум. Помимо него, из налогооблагаемой базы может вычитаться целый ряд расходов. В США к ним относятся, например, расходы на медицинское обслуживание, уплата долгов по ипотеке недвижимости, расходы на благотворительство, потери от краж, взносы в профсоюз (если они превышают 2% дохода и т.д.).

При косвенном налогообложении во всех странах существует большое число операций, освобожденных от обложения универсальным акцизом. При обложении НДС, как правило, выделяются т.н. «стандартные освобождения» (standard exemptions). К ним относятся почтовые услуги, медицинская помощь, стоматологическая помощь, благотворительные работы, образовательные услуги, некоммерческая деятельность некоммерческих организаций, услуги в области культуры и искусства, операции страхования и перестрахования, сдача в аренду недвижимого имущества, финансовые услуги, лотереи и игорный бизнес, операции по продаже земли и зданий. Часто от налогообложения НДС освобождаются также операции государственных компаний — связь, образование и др. [14, с.176]. Однако, как показывает таблица 40, в странах ОЭСР существуют и серьезные отклонения от описанных исключений. Ко многим операциям применяется пониженная ставка НДС (см. таблицу 41).

Ранее активно использовалось льготное налогообложение экспорта (как прямое, так и косвенное). Сегодня масштабы льгот уменьшаются в связи с воздействием ВТО, рассматривающей льготы как форму субсидирования экспорта [53, с.344].

Особой разновидностью льготного налогообложения является налогообложение малого бизнеса. В большинстве стран сегодня существуют те или иные льготы, к которым могут обращаться малые предприятия. Их введение связано не только со стремлением государства поддержать малый бизнес, но и со

сравнительно более высокими издержками соблюдения законодательства (compliance costs) — малым предприятиям куда сложнее организовать полный налоговый учет. Соответственно, для малого бизнеса сравнительно более высоким становится стимул к нарушению налогового законодательства (непредставлению отчетности, искажению информации и др.), поскольку возможные потери в форме штрафов сопоставимы с расходами на ведение учета.

Существуют два метода снижения налогообложения для малого бизнеса: 1) упрощение порядка расчета, снижение ставок и введение дополнительных льгот по уже существующим налогам и 2) введение налогообложения вмененного дохода (потенциального дохода малого предприятия, исчисленного на основе косвенных признаков). В промышленно развитых странах второй подход практически не применяется, зато именно он является господствующим в развивающихся экономиках (он же лежит в основе системы упрощенного налогообложения малого бизнеса в России).

Общая схема возможных вариантов льготного налогообложения малого бизнеса приведена в таблице 42. Особо рассмотрим принципы налогообложения малого бизнеса НДС. Некоторые принципы последнего представлены в таблице 43. Особо отметим такой инструмент, как полное освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость. Как показывает таблица 44, в различных странах используются различные критерии освобождения.

Следует заметить, что использование малого бизнеса для налоговой оптимизации в промышленно развитых странах затруднено. Проблемы связаны прежде всего с наличием жестких ограничений по отнесению предприятия к малым, затрагивающим не только количество работников, но и оборот (ФРГ), чистые активы (Япония), а также долю крупных компаний в капитале малого бизнеса. В США малыми предприятиями (S-Corporations) признаются компании, насчитывающие не более 35 акционеров и соответствующие ряду иных требований. Эти корпорации облагаются не как объединения капитала, а как объединения лиц. Более подробное описание различных методов выделения малых компаний приводится в таблице 45 [58, Т.2, с.103-110].

2.5. Международные налоговые соглашения и их роль в налоговой оптимизации

Международные налоговые соглашения — особенно при переводе прибыли — играют сегодня ключевую роль в международном налогообложении. Можно выделить три группы международных налоговых соглашений, приведенные в таблице 46. В качестве налогового соглашения иногда рассматривается также и ГАТТ из-за наличия описанных выше налоговых аспектов. Первые налоговые соглашения появились еще в середине XIX века — их основным аспектом являлся обмен информацией и содействие государств друг другу в налоговых вопросах. Общее число налоговых соглашений достигает 3 тысяч. Большинство из них является двухсторонними, однако существуют и многосторонние акты (между Бельгией, Нидерландами и Люксембургом, Налоговая конвенция Андского пакта и др.). Наиболее развитой является сеть соглашений между странами ОЭСР — практически все они связаны попарными соглашениями об избежании двойного налогообложения [284]; [281]; [287].

Важней группой налоговых соглашений с точки зрения рассматриваемой в данной работе проблемы являются соглашения об избежании двойного налогообложения имущества и доходов (*double taxation treaty*). Под двойным налогообложением понимается обложение одного и того же дохода одинаковыми или сопоставимыми налогами несколько раз за один и тот же период²⁵. Двойное налогообложение сегодня признается негативным явлением в соответствии с законодательством большинства стран, борьба с которым ведется с начала 20-х гг., когда большее распространение получило подоходное налогообложение [32, с.210]. Частично двойное налогообложение устраняется за счет односторонних изъятий — освобождения иностранных компаний от налога или более благоприятного налогообложения глобального дохода резидентов. Однако наиболее важным инструментом становится система международных соглашений об избежании двойного налогообложения.

²⁵ Следует заметить, что термин «двойное налогообложение» применяется и к ситуациям, когда с одного и того же дохода налог уплачивает несколько его последовательных получателей. Примером может служить уже описанная проблема наличия подоходного налога и налога на прибыль корпораций. В данной работе нами данное понятие «двойного налогообложения» не рассматривается. Помимо этого, двойное налогообложение в описанном выше смысле является нормальным явлением во многих федерациях (например, в США большинство налогов «дублируется» на федеральном уровне и уровне штатов).

С точки зрения международного частного права, международные соглашения об избежании двойного налогообложения представляют собой нормы коллизионного права. Они не устанавливают те или иные налоговые режимы, а лишь уточняют, законодательство какой страны применимо к налогообложению тех или иных трансграничных операций. По степени охвата налогов выделяют общие соглашения, определяющие основные задачи противодействия двойному налогообложению, а также специальные, касающиеся конкретных налогов. Последние заключаются преимущественно в сфере международных перевозок и касаются налогообложения прибыли от морского, автомобильного или воздушного транспорта. Как правило, налогообложение осуществляется исключительно в государстве, резидентом которого является перевозчик [32, с.211].

Стандартизация налоговых соглашений была начата в 1920 г. в ходе Брюссельской международной финансовой конференции и продолжена Лигой Наций и ОЭСР (ОЭСР). Последняя разработала ряд типовых конвенций, нашедших применение в отношениях между промышленно развитыми странами (1963, 1977 гг.). Для регулирования экономических отношений промышленно развитых и развивающихся стран используется типовая конвенция ООН (1980 г.). Все описанные документы носят рекомендательный характер. Помимо описанных норм, существуют и другие документы, используемые в качестве международных стандартов: типовая модель договоров США (редакция 1996 г.), типовая модель Конвенции об оказании взаимной административной помощи в налоговых вопросах (1981 г.) и типовая модель Конвенции по недвижимому имуществу, наследованию и дарению (1983 г.) [32, с.212]; [56, с.99-102].

Наиболее важным актом об избежании двойного налогообложения в международной практике является конвенция ОЭСР редакции 1977 г. Как правило, она рассматривается как база при начале переговоров о заключении соглашений. Конвенция состоит из 30 статей, которые могут условно быть разделены на 3 группы: 1) определение лиц, на которых она распространяется (резиденты договаривающихся государств), и налогов, регулируемых конвенцией (на доходы, на капитал, на аналогичные налоги, которые будут установлены в будущем); 2) определение стороны, имеющей право сбора тех или иных налогов, 3) собственно порядок устранения двойного налогообложения — конкретные требования,

которым должна удовлетворять налоговая политика юрисдикции в отношении налогов, отнесенных к ведению другой юрисдикции. Согласно типовой конвенции ОЭСР, налогообложение трансграничных доходов должно осуществляться либо по принципу источника, либо по принципу страны пребывания, но не в соответствии с обоими принципами одновременно. Вторая сторона обязана предоставить налоговый кредит на сумму налога, уплаченного за рубежом или исключить иностранный доход из налогооблагаемой базы (в т.ч. на основе налогообложения с прогрессией). Конвенция оговаривает также необходимость сотрудничества между государствами в области взимания налогов [32, с.213-214].

Характеристика другой модельной Конвенции, играющей важную роль в мировой экономике, — модели США — приведена в таблице 47. Конвенция во многих отношениях является менее удобной для оптимизации налогообложения, чем стандартная конвенция ОЭСР.

Соглашения об избежании двойного налогообложения вместе с принципами признания компании резидентом являются основой всех международных налоговых схем. Как правило, именно наличие подобных соглашений позволяет «переводить» прибыль или доходы из одной юрисдикции в другую.

На оффшорные схемы известное воздействие оказывают и соглашения о взаимной помощи в налоговых вопросах. Особенно активно подобные соглашения заключаются США. В 1988 г. была подписана конвенция ОЭСР о взаимной помощи в налоговых вопросах. Целью соглашений является прежде всего противодействие анонимности в оффшорных схемах и обеспечение более высокой прозрачности операций.

2.6. Мировой опыт оптимизации налогообложения физических лиц

Оптимизация налогообложения — задача, с которой сталкиваются не только крупные корпорации, но и физические лица. Она является особенно сложной, поскольку ставка налога на доходы физических лиц нередко значительно выше, чем налога на прибыль корпораций, который также иногда «переходит» на налог на прибыль физических лиц.

Необходимо дифференцировать налоговую оптимизацию, осуществляемую богатыми физическими лицами, и общие для всех физических лиц принципы налоговой оптимизации. Первые, безусловно, гораздо шире, а также включают в себя собственно элементы международного налогового планирования, т.е. использования различных юрисдикций. Как правило, операции по оптимизации осуществляются лицами не самостоятельно, а при содействии консалтинговых агентств. Все большую роль играет такое направление банковских услуг, как *private banking*, особенно важный для Швейцарии, — управление имуществом состоятельных индивидов с целью обеспечения прироста его стоимости и минимизации налогообложения. По некоторым оценкам, до трети всех активов, находящегося в управлении *private banking*, размещено в оффшорах. Помимо этого, растет популярность оффшоров и юрисдикций «банковского рая» как центров, в которых функционируют компании *private banking*. Примером является «банковский рай» Швейцарии (36% глобального рынка *private banking*), а также многочисленная схема международных трастов с использованием оффшоров [181, S.4].

Крайним случаем международного налогового планирования обеспеченных лиц является выбор места жительства в низконалоговых юрисдикциях. Место проживания и место осуществления трудовой деятельности при этом могут географически различаться. Примером такого «оффшора для физических лиц» в Европе традиционно считается Монако. Для управления личными и корпоративными состояниями оптимальным считается Лихтенштейн [278]; [282]; [291]. Использование оффшорных юрисдикций обеспечивает большое число преимуществ — например, оффшорная холдинговая компания, принадлежащая физическому лицу, позволяет оптимизировать расходы, связанные с получением наследства, а также обеспечить конфиденциальность. Следует заметить, что для обеспеченных индивидов оптимизация налогообложения может предусматривать и создание различных компаний (например, оффшора для оказания консультационных услуг). Наконец, эффективным инструментом управления личным состоянием может являться оффшорный траст.

Ключевым вопросом при оптимизации налогообложения с использованием международных схем опять-таки становится вопрос выбора юрисдикции и статуса

резидента [74, с.60]. Например, в ФРГ подоходный налог уплачивается всеми физическими лицами, прожившими более 182 дней в году в стране вне зависимости от гражданства. Аналогичные нормы (дифференцирующиеся лишь по сроку проживания в стране) применяет большинство государств, за исключением США — граждане США вынуждены уплачивать налог со всего дохода вне зависимости от страны проживания (за исключением случая наличия соглашения об избежании двойного налогообложения) [41, с.19].

Менее обеспеченные индивиды в меньшей степени прибегают к сложному и дорогостоящему (с точки зрения затрат на консультации и др.) оффшорному планированию. Однако и они имеют целый ряд возможностей налоговой оптимизации. Во-первых, речь идет об использовании всех льгот и вычетов, предоставляемых национальным законодательством о подоходном налогообложении. Эти льготы отражают государственную политику в отношении поддержки сбережения или стимулирования потребления, ориентации на те или иные виды сбережения (например, инвестиции на рынке ценных бумаг) или же другие аспекты жизни граждан. Примеры льгот приведены в параграфе 2.4.

Налоговое планирование — важный фактор в планировании семьи. Как правило, в промышленно развитых странах семья может выступать как консолидированный налогоплательщик — что может быть сопряжено как с преимуществами, так и с недостатками. Например, в США до 2001 г. необлагаемый минимум для семьи из двух человек был меньше, чем сумма необлагаемых минимумов для двух отдельных налогоплательщиков, на 15%. В 2001 г. был принят новый закон (Tax Relief Reconciliation Act), сделавший необлагаемый минимум для семьи более высоким, чем для двух отдельных лиц. Существуют налоговые льготы в зависимости от количества детей в семье [152, p.5].

В настоящее время налоговый консалтинг распространяется на все более широкую группу лиц, стремящихся к оптимизации своего налогового бремени [283]; [294]. В частности, задачей консультанта является содействие в подготовке налоговой декларации, а также помощь при получении трансграничного дохода (становящегося сегодня все более распространенным явлением).

2.7. Оптимизация налогообложения и новые информационные технологии

В современных условиях важным фактором, воздействующим на уровень и специфику налогообложения, становится Интернет. В настоящее время он уже превратился в сферу осуществления коммерческих операций (между фирмами — B2B системы, между компаниями и частными лицами — B2C системы). Масштабы электронной торговли постоянно растут. Интернет существенным образом влияет на механизмы оптимизации налогообложения. При этом можно выделить два основных аспекта.

Во-первых, он резко упрощает процедуру регистрации оффшорной компании и управления «компанией — почтовым ящиком». Не только в международной практике, но и в случае российских низконалоговых регионов возможна регистрация оффшорной компании по Интернету. Во-вторых, Интернет ведет к сравнительно меньшей роли транспортных издержек при размещении центров производства. В отношении производства информации географическое положение вообще не играет никакой роли [150, S.22]. Возникают «виртуальные компании», работники которых разбросаны по всему миру и контактируют друг с другом прежде всего с использованием Интернет. Соответственно уменьшается конфликт целей между налоговой оптимизацией и снижением производственных издержек. Электронные банки, предоставляющие услуги исключительно по сети, часто создаются в оффшорах. Возможности Интернет позволяют даже физическим лицам пользоваться услугами оффшорных банков, причем 24 часа в сутки иметь доступ к их ресурсам. Таким образом, Интернет обеспечивает доступ куда более широкого круга лиц к инструментам международного налогового планирования.

Оффшорные юрисдикции активно осуществляют привлечение в страну предприятий e-commerce и, соответственно, развивают электронную инфраструктуру. Например, в июне 2002 г. было подписано соглашение между британской корпорацией Cable & Wireless и Организацией восточнокарибских государств (Organisation of Eastern Caribbean States - OECS). Компании была предоставлена эксклюзивная телекоммуникационная лицензия в странах-участниках организации: Доминика, Гренада, Сент-Китс и Невис, Санта-Лусия, Сент-Винсент и Гренадины [68, с.5]. Крупный телекоммуникационный проект реализуют компании Nec и Siemens на острове Мэн [295].

Использование оффшоров стимулируется и развитием новых информационных технологий в области платежных систем. В качестве примера можно привести используемую нередко в практике юрисдикций «банковского рая» дебетовую карту Cirrus. Ее особенностью является более высокая степень анонимности, чем у других аналогичных карт. При выдаче карты банк идентифицирует клиента, однако его имя на карте не приводится и не может быть сообщено третьей стороне. Карта Cirrus является международной; средства на карте не подлежат декларированию при пересечении границы [288].

Во-вторых, отдельной проблемой является налогообложение собственно Интернет-транзакций (особенно трансграничных) [190, p.8]. Оно также открывает значительный простор для налоговой оптимизации. В законодательстве большинства стран (в том числе и промышленно развитых — например, ФРГ) отсутствуют самостоятельные нормы, посвященные определению статуса резидента в Интернет-операциях. При этом электронная торговля может предполагать сделки как с обычными материальными благами, которые впоследствии поставляются заказчику (покупка книги на ozon.ru или amazon.com), или же сделки со специфическими благами, которые распространяются только по сети (например, торговля книгами в электронной форме (формат PDF) в Интернете). В обоих случаях сложно определить, где именно происходит транзакция, однако во втором случае ситуация становится особенно сложной.

Рассмотрим возникающие проблемы на примере законодательства ФРГ [182, S.19-40]. В Германии в качестве активных доходов рассматриваются доходы нерезидентов, владеющих в стране делового учреждения (Betriebsstätte) или постоянным представителем. Формально деловое учреждение представляет собой структурное или производственное подразделение с постоянным местом нахождения, существующее достаточно длительное время. Более того, судебная практика с 1996 г. требует наличия жесткой привязки делового учреждения к конкретному участку земли. Неясно, является ли наличие в Интернете сайта, к которому имеет доступ немецкий потребитель, наличием делового учреждения в описанном выше смысле. Одним из вариантов, который все чаще рассматривается сегодня, является налогообложение согласно «месту нахождения сервера». Именно эта трактовка получила распространение в судебной практике. Сервер трактуется

как деловое учреждение. Однако сервер легко может быть перемещен на другое место — таким образом, не выполняется условие тесной связи с участком земли. Тем не менее, если сервер расположен в одном и том же помещении на протяжении 6-12 месяцев, можно предположить, что он представляет собой деловое учреждение.

В качестве делового учреждения могут рассматриваться также телекоммуникационное оборудование (очевидно наличие тесной связи с участком земли — однако иностранные поставщики услуг не могут свободно распоряжаться телекоммуникационными кабелями, что противоречит определению учреждения); веб-страница как «нематериальный объект» (однако неясно, соответствует ли страница критерию длительности существования) или даже компьютер пользователя (проблемы те же, что и у телекоммуникационного оборудования, а в случае ноутбука отсутствует и привязка к определенному участку земли).

Альтернативным вариантом является определение постоянного представителя, однако и здесь возникает ряд сложностей. Является ли, например, интернет-провайдер или компания, обслуживающая телекоммуникационные сети постоянным представителем. В обоих случаях отсутствует зависимость агентов от решения принципала. В качестве «виртуального представителя» иногда рассматривается также домашняя страница (homepage) компании, однако она не является физическим или юридическим лицом.

Даже если интернет-бизнес предполагает затем поставку «реального» товара, не все однозначно. Если у компании-поставщика есть какой-либо представитель в стране, в которую будет доставлен товар (пусть даже курьерская служба) — представительство имеется и требуется уплата налогов. В противном случае (например, если доставка осуществляется независимой курьерской службой), в традиционном смысле «представитель» отсутствует, поэтому формально налогообложение осуществляться не должно.

Наконец, для Германии особые проблемы связаны с налогообложением НДС. В ЕС существуют, как это было показано в параграфе 1.3, различные альтернативные варианты налогообложения по методу страны происхождения или страны назначения для различных видов поставок. Четко разделить эти виды в Интернете крайне сложно. Однако в общем случае, по имеющимся оценкам, НДС

едва ли можно отнести к «проблемным областям», поскольку этот налог привязан к конкретному налогоплательщику. Проблема существует не столько в секторе B2B, в котором обе стороны сделки являются плательщиками налога, сколько в секторе B2C, где покупатель не является плательщиком по НДС. В настоящее время действуют временные правила в этой сфере, которые, однако, уже подвергаются критике [68, с.6-7].

Как показывает анализ, Интернет-операции обеспечивают более благоприятные условия для оптимизации налогообложения, чем традиционные сделки [278]. Например, компания не обязательно должна содержать сервер на территории высоконалоговой страны, а сразу же разместить его в низконалоговой юрисдикции. Особенно эффективно подобными благоприятными возможностями пользуются производители программного обеспечения (например, Microsoft с «автоматически продающимся программным обеспечением») [182, S.64]. Для прочих товаров, однако (особенно в случае необходимости комплексного послепродажного обслуживания) налоговые преимущества Интернет-коммерции не столь велики.

В связи с этим промышленно развитые страны предпринимают усилия по решению проблемы налогообложения электронной торговли. Одной из первых стран, создавших нормативную базу в этой области, являлись США [253]. В 1996 г. в США была выпущена т.н. «белая книга» Министерства финансов, а в 1997 г. вышла официальная публикация «A Framework to Global Electronic Commerce». Целью реформ американской налоговой системы является обеспечение «нейтрального» налогообложения, одинакового для электронных операций и операций вне сети [182, S.65-66]. На практике, однако, электронные операции подлежат все меньшему налогообложению. Примером является налог на передачу информации (bit tax) [61, с.206], запрещенный решением палаты представителей Конгресса в 1998 г. “Internet Tax Freedom Act” освобождает операции в Интернете, совершаемые субъектами различных штатов, от обложения налогом с продаж. Исключение составляют 8 штатов, в которых налог был введен до принятия акта. Действие акта было первоначально ограничено 2002 г., а впоследствии было продлено на 2003 г. В 1997 г. интерес к проблеме налогообложения Интернет-торговли проявила ОЭСР. В 1998 г. на конференции в Оттаве было принято

соглашение «Taxation Framework Conditions», составляющее основу налогообложения электронной торговли [205, p.23]. ОЭСР в принципе допускает возможность признания сервера или иного телекоммуникационного оборудования «постоянным представительством». Однако в Великобритании же уже было принято решение об отказе от рассмотрения сервера как представительства, что стимулирует размещение в стране серверов для реализации проектов за рубежом [68, с.8].

Принципиальной основой всех концепций ОЭСР (предложенных в сотрудничестве с Международной налоговой ассоциацией) является сохранение старых принципов налогообложения «реальной экономики» для «экономики виртуальной» [61, с.202].

Самостоятельная инициатива предполагает отказ от концепции делового учреждения и трактовку доходов от электронной коммерции как лицензионных платежей, которые облагаются доходом по принципу источника. Например, эта инициатива поддерживается Индией. ОЭСР полагает, что в большинстве случаев доходы не связаны с лицензионными сделками и, скорее, склоняется к принципу основного места пребывания. Таким образом, уже сегодня в данной сфере возникает конфликт относительно оптимальных институтов между странами-экспортерами и странами-импортерами в электронной торговле [68, с.12].

Следует также учесть и то, что Интернет может использоваться для организации внутрифирменных расчетов на основе трансфертного ценообразования. Многие корпорации активно применяют электронные для внутрифирменных поставок. Использование сети Интернет позволяет компаниям значительно снизить издержки. Так, сеть EDI компании Matsushita, использующаяся с 1994 г., обеспечивает компании ежегодную экономию в размере 30-40 млрд. йен. В состав внутрикорпоративного рынка в сети входят до 3000 компаний, т.е. через Интернет Matsushita обеспечивает 98% поставок. Естественно, сделки могут осуществляться и по трансфертным ценам, отследить которые в описанной ситуации становится еще сложнее [178].

Следует заметить, что оптимизация налогообложения с использованием ресурсов Интернет ведет к искажениям в процессе налоговой конкуренции²⁶.

²⁶ По данной проблеме см.: [109, p.3]

Возникает «власть спроса», причем пользоваться возможностями одной юрисдикции, официально находясь в другой, может куда более широкий круг лиц. С другой стороны, Интернет обеспечивает высочайший уровень информационной прозрачности, в результате чего граждане отдельных государств получают доступ к информации о «предложении» других юрисдикций и могут воздействовать на свою юрисдикцию с целью оптимизации налогообложения²⁷.

В завершение заметим, что налоговые проблемы налогообложения электронных транзакций тесно связаны с их гражданско-правовым статусом, определяющим, в частности, подсудность тех или иных субъектов «виртуальной экономики». Между тем, и в этой сфере сохраняется множество проблем [61, с.202].

Электронные технологии создают и другие возможности оптимизации налогообложения. Так, большинство промышленно развитых стран стимулирует сегодня использование электронных форм налоговой отчетности — в т.ч. и за счет льгот. В Великобритании каждой компании, оформляющей налоговую декларацию по НДС в электронной форме, выплачивается вознаграждение в 50 фунтов, физическое лицо, подающее декларацию о подоходном налоге — вознаграждение в 10 фунтов. Конечно, речь идет об очень небольших суммах, но для небольших компаний и они могут оказаться существенными [61, с.202].

Наконец, электронные технологии позволяют существенно повысить качество налогового менеджмента за счет внедрения современных методов управления на основе информационных систем [65, с.80-111]; [231].

Таким образом, на основе проведенного анализа методов оптимизации налогообложения, можно прийти к выводу, что в условиях налоговой конкуренции корпорации и физические лица получают большое число альтернативных возможностей оптимизации налогообложения. Несмотря на постоянные попытки крупных государств противостоять подобному международному налоговому планированию, оно по-прежнему существует и играет важную роль. Это справедливо сегодня и для российских компаний, как это будет показано в следующей главе.

²⁷ Подобная налоговая конкуренция, основанная на информационной прозрачности, получила название

3. Налоговая конкуренция и стратегии оптимизации налогообложения в России

3.1. Особенности оптимизации налогообложения в практике российских компаний

Практика показывает, что российские компании, как и корпорации всех стран мира, использовали инструменты оптимизации налогообложения. Высокий уровень налогового бремени, сохранявшийся в России на протяжении 1990-х гг. (особенно в отношении юридических лиц) привел к повсеместному распространению оптимизационных схем.

Налоговая оптимизация в России апеллирует к особенностям российского законодательства, позволяющего компаниям снизить налоговое бремя. Специфика России как государства с переходной экономикой состоит во многом в отсутствии развитых институтов налогообложения. На протяжении 1990-х гг. налоговое бремя (особенно на доходы юридических лиц) было крайне высоким, однако в то же время законодательство оставляло достаточное число «лазеек» для оптимизации [105]. В связи с этим масштабы налоговой оптимизации в России оказались куда большими, чем во многих странах Запада. В то же время в России активно используются и полу- и нелегальные схемы, а не только классическая налоговая оптимизация. О последнем свидетельствуют значительные масштабы теневой экономики, функционирующей полностью в безналоговом режиме [22, с.241]; [101, с.44].

Следует, однако, учесть некоторые особенности правоприменительной практики в России. Формально согласно действующему законодательству в России все противоречия и спорные аспекты законодательства должны трактоваться в пользу налогоплательщика. На практике российские налоговые органы часто исходят из «презумпции облагаемости». Помимо этого, в России налоговое законодательство часто меняется весьма оперативно, причем иногда пост фактум или в конце налогового периода. Соответственно, значительное число схем по налоговой оптимизации в России (особенно у крупного бизнеса) оказывается частью «серой зоны».

Свой отпечаток на специфику налоговой оптимизации в России наложили и особенности учета [69, с.89]. Большая часть российских компаний не рассматривает учет как форму отчетности перед акционерами, власть которых в российской модели корпоративного управления в принципе не столь велика [59, с.18]. В то же время дифференциация налогового и бухгалтерского учета была введена лишь сравнительно недавно. До сих пор важнейшим потребителем финансовой отчетности являлись налоговые органы. Поэтому в России конфликт целей между налогообложением и учетом практически отсутствует, учет полностью подчинен налоговым целям. Самостоятельный налоговый учет утвердился в России лишь с принятием главы 25 Налогового кодекса, и переход к ним сопряжен со значительными трудностями.

О масштабах оптимизации налогов в России свидетельствуют данные отчетности самих корпораций. Рисунок 7 отражает масштабы оптимизации налогообложения компанией ЛУКОЙЛ. В 2000 г. «Сибнефть» также отразила в бухгалтерской отчетности, что в целях оптимизации налоговых расчетов и денежных потоков в процессе переработки и сбыта нефти и нефтепродуктов на операции с аффилированными посредниками было израсходовано 791 млн. долл. в 2000 году и 552 млн. долл. в 1999 году. Данные расходы включали затраты по транспортировке, а также различные затраты, связанные с оборотными и прочими налогами, уплаченными посредниками. После того, как в 2001 г. две оффшорные компании в Калмыкии (см. параграф 3.3) были включены в консолидированную финансовую отчетность «Сибнефти», ее прибыль выросла почти в 2 раза [23, с.9]; [292].

3.2. Роль налоговых льгот в России

В России, как и во всем мире, немаловажную роль в процессах налоговой оптимизации играют налоговые льготы. Введение нового налогового кодекса сопровождалось ограничением многих льгот или их полной отменой. В этом отношении российское налоговое законодательство частично сильно отклоняется от мирового опыта. Несмотря на это, предприятия частично имеют возможность и далее пользоваться определенными льготами в течение оговоренного в

законодательных актах периода. Примером являются уже описанные выше льготы низконалоговых регионов, а также льготы для малого бизнеса. Для иностранных компаний, инвестирующих в Россию, предусмотрена также «дедушкина оговорка» — ограничение применения нового неблагоприятного налогового режима для этих предприятий в течение нескольких лет. Это особенно важно, если учесть, что российские предприятия во многих случаях инвестируют «при посредничестве» иностранных оффшоров.

Налоговые льготы в России распространяются на отдельных субъектов предпринимательской деятельности. В качестве первых традиционно фигурируют компании малого бизнеса и предприятия инвалидов. До 1 января 2002 г. существовала также льгота на содержание на балансе предприятия объектов социальной инфраструктуры (если предприятие является градообразующим). С 2002 г. многие из этих льгот были ограничены и устранены — например, предприятия инвалидов лишились льгот по налогу на прибыль. Однако в отношении последних не применяется НДС и налог на имущество, а также единый социальный налог. Малые предприятия в России имеют возможность применения системы упрощенного налогообложения, которая сегодня регулируется Налоговым кодексом РФ [1]. Помимо описанных категорий льготных предприятий, региональное законодательство РФ часто предусматривает введение налогообложения на основе вмененного дохода для отдельных видов деятельности [65, с.74-75].

Налоговые льготы предусмотрены по большинству действующих в Российской Федерации налогов. Их перечень установлен в статьях действующего законодательства — ст.56, 146, 149, 150, 251 Налогового кодекса [1], других нормативных актах. Помимо этого, следует учитывать законодательные возможности воздействия на налогооблагаемую базу. Они не являются собственно льготами, однако стимулируют определенные виды деятельности, формирующие налоговые вычеты. Например, глава 25 Налогового кодекса предусматривает отнесение работ НИОКР и многих форм страхования к себестоимости имущества.

3.2. Использование оффшорного бизнеса, трансфертных цен и налоговых соглашений российскими компаниями

Российские компании активно применяют в своей практике и такой инструмент, как оффшоры. Исторически особенностью России являлась почти полная концентрация прибыли в низконалоговых юрисдикциях [100]. К наиболее популярным юрисдикциям относились Кипр²⁸, Нидерланды (обе страны имеют соглашение с Россией об избежании двойного налогообложения; в Нидерландах от налогообложения у источника освобождаются проценты по кредитам), Австрия и Ирландия. Значение Кипра несколько снизилось после налоговой реформы начала 2000-х гг. В настоящее время в качестве наиболее привлекательных оффшоров часто называются Доминиканская республика, Сейшельские острова и Гибралтар (как единственный оффшор, входящий в ЕС). При использовании многоступенчатых механизмов оптимизации налогообложения, применяются и другие юрисдикции.

В настоящее время ситуация несколько меняется. Это связано с выходом крупных корпораций на международные рынки капитала. Соответственно, корпорации вынуждены идти на определенные преобразования своей внутренней структуры с целью обеспечения ее более высокой прозрачности и соответствия требованиям органов контроля государств, в которых осуществляется листинг (например, SEC США). Соответственно, такие компании, как «ЮКОС», «ЛУКОЙЛ» и «Сибнефть» вынуждены ограничивать свою оффшорную деятельность. Сохранение оффшорных схем чревато для корпораций неблагоприятной оценкой аналитиков, ведущими к снижению стоимости акций [88].

Однако оффшор по-прежнему играет важную роль для некоторых корпораций. Например, «Газпром» осуществляет поставку газа из Туркмении на Украину через фирму Eural Trans Gas, зарегистрированную в Венгрии. Соответственно, используются оффшорные возможности региона. Только по договору на поставку газа на Украину доходы Eural Trans Gas составляют 130-200 млн. долл. в год, а выигрыш в налогообложении для «Газпрома» достигнет нескольких десятков миллионов долларов. А в перспективе не исключается возможность использования венгерской компании и для поставки газа в Европу

²⁸ В 2002 г. на Кипре прошла налоговая реформа, направленная на приведение законодательства острова в соответствие с требованиями ЕС. Тем не менее, как предполагается, реформа вовсе не приведет к исчезновению Кипра как оффшорного центра, а наоборот — обеспечит еще большую его привлекательность в силу возникновения новых оффшорных инструментов. См.: [49, с.7]. Вопросы налогообложения кипрской компании регулируются: [10].

[95]. По некоторым оценкам, активно оффшорные схемы используются «Сибнефтью» — эта корпорация характеризуется самым низким уровнем эффективного налогообложения в российском энергетическом секторе [88]; [292]. Наконец, оффшор остается важнейшим инструментом оптимизации налогообложения для не столь крупных компаний, не заинтересованных в выходе на международные рынки.

Часто оффшоры являются своего рода «промежуточным звеном» аккумуляции прибыли, которая впоследствии возвращается в виде прямых иностранных инвестиций в Россию [70]. Не случайно оффшорные юрисдикции (например, Кипр) относятся к числу важнейших прямых инвесторов в российскую экономику (см. рисунок 6). При этом важнейшим аспектом структурирования международных налоговых схем становится наличие соглашений об избежании двойного налогообложения. Россия участвует в большом числе подобных соглашений²⁹, которые условно можно разделить на три группы (см. таблицу 48). Общая характеристика соглашений об избежании двойного налогообложения, участником которых является Российская Федерация, дана в таблице 49.

Российские компании используют и специализированные оффшоры. Например, до 20% судов, принадлежащих российским владельцам, зарегистрировано под «удобными флагами» [102].

Возможности оффшорного бизнеса в России ограничены. Частично ограничения связаны с таможенным законодательством, препятствующим оптимизации таможенных пошлин с использованием трансфертных цен (за счет возможности корректировки таможенной стоимости товара — например, по принципу «цены аналогичного товара»), а также регулирующим статус «страны происхождения товара». Частично ограничения существуют со стороны валютного законодательства, ограничивающего применение резидентами иностранной валюты и нерезидентами (например, оффшорами) российской. Существуют ограничения на операции с оффшорными банками [5]. Кредитные организации обязаны формировать специальный резерв под операции с оффшорными банками [6]. Однако ограничения во многом уступают аналогичным нормам иностранных государств. Только с 1997 г. в России (в актах Министерства финансов и ЦБ РФ)

²⁹ Актуальная информация о наличии соглашений приводится в: [285].

начало формироваться собственно «антиоффшорное законодательство» [5]; [6]; [7]; [8]; [9]; [10]³⁰, основанное на составлении «черных списков». Однако до настоящего времени сколь бы то ни было целостной системы мер не существует; о запрещении операций с оффшорами речь также не идет и не шла с самого начала³¹.

Антиоффшорные мероприятия в России проводятся и в рамках борьбы с отмыванием доходов, в частности, вступившего в силу с 1 февраля 2002 г. закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем» [3] (см. также [4]). Однако данная проблематика находится вне сферы рассмотрения настоящей работы, посвященной налоговой оптимизации как части легального бизнеса. Однако, безусловно, борьба с легализацией преступных доходов ведет к ужесточению налогового контроля со стороны государства, что может отразиться и на легально действующих корпорациях.

Особенностью России является возникновение специфических внутренних оффшоров, используемых в основном российскими компаниями³². В качестве оффшорных зон в России использовались такие территориальные образования, как свободные экономические зоны (СЭЗ) в Калининграде и Находке, а также ЗАТО (закрытые административно-территориальные образования). Однако существуют и примеры регионов России, сознательно сконцентрировавшихся на создании оффшорных зон. В качестве примера чаще всего указываются Ингушетия, Калмыкия, Эвенкия, Бурятия, Горный Алтай, Смоленская область, Углич. Некоторые из них предоставляли льготное налогообложение только компаниям, не использующим потенциал региона (Калмыкия), другие (Ярославль, Углич) ориентированы на привлечение компаний, осуществляющих развитие территории.

Одним из первых «российских оффшоров» (т.н. низконалоговых зон) стала Ингушетия, получившая право льготного налогообложения предприятий,

³⁰ В последние несколько лет в Государственную думу дважды вносились специальные законы о статусе оффшорных компаний и банков, но они были отклонены. Проект закона «Об особом правовом статусе на территории Российской Федерации оффшорных компаний» [12] предполагал ограничения на экспорт и импорт товаров, а также на владение оффшорной компанией акциями российских предприятий (по сути дела, запрещая деятельность оффшорных компаний на территории России). Проект закона «О порядке создания и регулирования деятельности оффшорных банков на территории оффшорных зон и центров международного бизнеса РФ» [13], в случае его принятия, ввел бы в российское банковское законодательство институт российского оффшорного банка и оффшорного банковского центра на территории РФ — ср. проблематику российских оффшоров.

³¹ Уже Письмо Департамента налоговой политики Минфина РФ от 23 февраля 1998 г. №04-06-02 [9] исходило из невозможности полного запрета операций с оффшорами как не соответствующего мировой практике и требовало лишь предоставления информации в расширенном объеме об операциях с оффшорными компаниями.

регистрировавшихся в республике. Однако успех оффшора оказался ограниченным, поскольку политическая ситуация в республике оставалась нестабильной. В результате льготы не были продлены, и Ингушетия в течение определенного периода сохраняла статус оффшора, но исключительно для нерезидентов. Куда более длительный период оффшорным статусом пользовалась Калмыкия – данным оффшором пользовались такие корпорации, как «ЛУКойл», а всего к началу 2002 г. в Калмыкии было зарегистрировано около 6 тыс. оффшорных компаний. В оффшорных зонах предприятия уплачивали исключительно 11% налог на прибыль, а также инвестиционный взнос, составлявший 200-300 долларов в квартал.

Российские оффшоры обладали рядом преимуществ по сравнению с западными. Речь идет о лучшем имидже оффшорной компании, более благоприятном отношении к ней налоговых органов (а сделки с иностранными оффшорами куда чаще становились причинами налоговых проверок). Помимо этого, российская льготная компания могла участвовать в международных схемах, поскольку на нее распространялись все соглашения об избежании двойного налогообложения, заключенные Россией. Важные преимущества существовали с точки зрения валютного контроля (права владения акциями и ценными бумагами российской/иностранной компании). Наконец, любая российская компания (даже зарегистрированная в низконалоговом регионе) обладает лучшими возможностями для ведения хозяйственной деятельности, чем иностранная. Своеобразным преимуществом регистрации в отдаленном регионе является безопасность при налоговых проверках — едва ли сотрудники налоговой инспекции из Челябинска прибудут в Москву для проверки компании. Однако деятельность российских оффшоров была связана с целым рядом проблем. Например, в качестве места регистрации юридического лица (т.е. места, где оно подлежит постановке на налоговый учет) во многих случаях рассматривается место нахождения его органов. Помимо этого, по месту нахождения филиалов должны уплачиваться действующие в других регионах налоги.

Статус российских оффшоров изменился в 2002 г. после изменения норм налогообложения прибыли. Некоторые оффшоры (такие, как, например,

³² Используются материалы сайтов [272]; [275]; [277].

Калмыкия) практически утратили свое привилегированное положение и вынуждены были использовать сложные схемы для сохранения полуофшорного статуса. Несмотря на то, что по оценке некоторых юристов офшоры могут сохранить свой статус, на практике новые нормы Налогового кодекса практически ликвидировали основу офшорных зон. Ответом зон стало повышение качества предлагаемых юридических и консультационных услуг (Калмыкия) или предоставление субвенций (Углич). Однако в целом позиция офшорных зон заметно ослабела. Налоговые льготы в отношении налогоплательщиков, действовавшие по состоянию на 1 июля 2001 г., будут сохранены до окончания срока, на который они были предоставлены, или до наступления момента окупаемости проекта, но не более, чем на 3 года [65, с.71]. Еще раньше утратили налоговые преимущества некоторые специфические формы офшоров (ЗАО) в связи с запретом на отчисление поступлений от налогообложения в бюджет ЗАО.

Российские компании могут использовать и офшорные зоны государств «ближнего зарубежья», например Беларуси. Ярким примером является свободная экономическая зона «Брест» [63, с.112].

При международных и внутрироссийских операциях российскими корпорациями используются трансфертные цены [43, с.303-330]; [289]. Наиболее активно трансфертные цены применяются нефтяными компаниями. Все компании, кроме «Сургутнефтегаза» и «СИДАНКО» в 2000 г. продавали нефть головным компаниям или офшорам по «заниженным трансфертным ценам». В течение 1990-х гг. трансфертные схемы сочетались с использованием многочисленных денежных суррогатов, существовавших в России в условиях кризиса неплатежей. Например, при оплате поставок могли использоваться формально рыночные цены, но в качестве средства платежа использовались векселя, котирующиеся ниже номинала.

Оценить реальные масштабы трансфертного ценообразования крайне сложно. В 1999 г. цена внутри корпораций была более чем в 4 раза ниже рыночной и в 5 раз — мировой. Однако сравнение с рыночной ценой не оправдано в связи небольшим объемом операций вне корпоративных рынков. В связи с этим используются методы оценки возможной рыночной цены (например, ТЭНИ). По мнению некоторых экспертов, манипуляции составляли около 20% стоимости

нефти. По оценкам ЦБ РФ, контрактная цена нефти во многих случаях была на 25% ниже биржевой. В некоторых случаях нефть продавалась практически по себестоимости (но не ниже себестоимости в связи с законодательными ограничениями) [280].

В России трансфертное ценообразование превратилось также в инструмент, используемый владельцами контрольных пакетов для «увода прибыли», которая в результате не распределялась с учетом миноритарных акционеров. Налоговые платежи «уводились» также из одних регионов в другие (особенно страдали нефтедобывающие регионы — расположенные в них добывающие подразделения нефтяных компаний продавали нефть по трансфертным ценам, часто на 50% ниже, чем рыночные. В результате, например, потери бюджета Ханты-Мансийского АО оценивались в 1999 г. почти 250 млн. долл. ежемесячно. Аналогичные трансфертные цены применяются и в металлургических холдингах (с занижением цены в 2-3 раза). До 2000 г. противодействие подобным схемам осуществлялось преимущественно на уровне отдельных регионов (например, в Красноярском крае — в ходе конфликта губернатора и компании TransWorldGroup) и носило достаточно бессистемный характер [290].

Однако с 2000 г. предпринимаются определенные усилия правительства в сфере противодействия трансфертному ценообразованию и уводу средств в оффшоры. Несмотря на протесты представителей нефтяной отрасли (говоривших, в частности, о возможности резкого роста цен на бензин, а также сокращения инвестиционных программ из-за невозможности перевода средств), были приняты поправки к Налоговому кодексу РФ, а также подписан Указ Президента РФ, позволяющие ограничивать трансфертное ценообразование. При этом речь идет о налогообложении по некоторым «рыночным ценам», определенным налоговыми органами. Применяться могут два инструмента — метод «последующей реализации» (сравнение цен с рыночными) и «затратный метод» (затраты + рентабельность). Предлагается определять рыночную цену нефти и по цене «последующей переработки» (цена бензина за вычетом обычных затрат на его производство). Отклонение внутрифирменной цены от рыночной не может превышать 20%.

Таким образом, российские компании имеют достаточно широкий спектр возможностей налоговой оптимизации, частично основанный и на налоговой дифференциации налоговых систем. Это означает, что Россия также вовлечена в глобальную налоговую конкуренцию. Появление внутрироссийских оффшоров свидетельствует и о наличии налоговой конкуренции между регионами России, используемой крупными корпорациями. В связи с этим с точки зрения цели данного исследования необходимым становится анализ опыта и возможностей развития налоговой конкуренции в Российской Федерации.

3.4. Налоговая конкуренция в России: опыт и перспективы

В отношении Российской Федерации проблема налоговой конкуренции также существует в двух ипостасях: во-первых, как практическая проблема реальной конкурентной борьбы между российскими регионами или же между Россией и другими юрисдикциями и, во-вторых, как нормативная проблема развития российского федерализма и интеграции в СНГ.

Россия участвует в глобальной налоговой конкуренции. Поскольку «качество» предложения публичных благ и институтов в России крайне низко по сравнению с Западом, налогообложение не является основным препятствием на пути в Россию капитала или же оттока капитала из России за рубеж («exit»). Куда большее внимание российских и иностранных инвесторов привлекает правовая и политическая неопределенность и низкое качество инфраструктуры. Частично это продемонстрировали и налоговые реформы 2001-2002 гг., не приведшие к резкому росту притока инвестиций в Россию несмотря на снижение налоговых ставок (сложно сказать, окажется ли сделка ТНК – British Petroleum началом качественно нового периода иностранных инвестиций в России)³³. Однако роль чисто налогового фактора не следует недооценивать — во всяком случае, в формировании российскими компаниями «центров прибыли» преимущественно за рубежом, важную роль сыграли налоги. Поэтому позиция России в глобальной налоговой конкуренции остается достаточно слабой. Отток капиталов за рубеж хотя и сократился, но остается значительным (см. рисунок 8) [35, с.29]; [185]; [186].

³³ Следует заметить, что по оценкам МВФ, эффективное налогообложение в России (в отличие от номинального) все еще остается одним из самых высоких в мире.

Значительный интерес вызывает проблема налоговой конкуренции между субъектами РФ. Проблема имеет и практическую значимость, поскольку именно налоговая конкуренция обуславливает возникновение многочисленных возможностей для налоговой оптимизации. Существует несколько эмпирических исследований, посвященных налоговой конкуренции между регионами Российской Федерации [222]; [258]. Вопрос состоит в том, какая именно налоговая конкуренция возникает в России и каковы ее последствия для развития экономики?

Очевидно, что налоговая конкуренция, соответствующая описанным выше концепциям и моделям, внутри России сталкивается с целым рядом сложных проблем. Основные факторы, препятствующие налоговой конкуренции, описаны в таблице 50. Несмотря на это, в России уже сегодня все же существуют отдельные формы конкурентной борьбы между регионами. Во-первых, речь идет о борьбе регионов за контроль над максимально большой частью налоговых поступлений и за доступ к трансфертам из федерального центра. На протяжении 1990-х гг. регионами использовались различные модели предотвращения перечисления налоговых сборов в федеральный бюджет, вплоть до одностороннего отказа от выполнения соответствующих требований. В результате российский федерализм превратился в федерализм конкурентный, однако конкуренция в нем носит принципиально иной характер, чем в развитых странах [103] — речь идет об административной конкуренции³⁴ за льготы и поступления денежных средств из федерального бюджета, распределение которых было тесно связано с политическими факторами [232]. Отношения между центром и регионами часто выработывались в результате сложных конфликтных переговоров, на которые оказывали воздействие внеэкономические параметры — например, роль региона в предстоящих выборах [113, р.3]. Подобная «налоговая конкуренция» принципиально отличается от описанной выше, поскольку не отражает воли потребителей публичных благ, а представляет собой внутренние отношения элит. Соответственно, нельзя предполагать, что она приведет к позитивным экономическим последствиям. Именно в подобной конкуренции регионов часто видят основную проблему децентрализации полномочий юрисдикций в переходной экономике.

³⁴ Понятие административной конкуренции введено в: [36, с.15].

Во-вторых, в России наблюдались и реальные случаи перемещения предприятий. Однако они часто представляют собой лишь перенос основного общества группы компаний в регион (субъект федерации или же город) с меньшим налоговым бременем (этот прием использовался некоторыми российскими нефтяными компаниями). Именно эта форма налоговой конкуренции, тесно связанная с оффшорами, рассматривается как «пагубная» и нередко активно критикуется.

Одним из наиболее ярких примеров конкуренции между регионами России за инвестиции является деятельность крупных авиакомпаний. Например, «Трансаэро» с целью оптимизации налогообложения переместилось из Москвы в Орел. В октябре-ноябре 2002 г. произошел конфликт вокруг компании «Волга-Днепр». Компания, входящая в число крупнейших грузовых перевозчиков в России и в мире, была зарегистрирована в Ульяновске, где (на заводе «Авиастар») планировала наладить производство собственных самолетов. Однако позиция местной администрации (в т.ч. и в сфере налогообложения, однако прежде всего с точки зрения утраты контроля над холдингом и перехвата власти руководством области) заставила совет директоров компании принять решение о переносе юридического адреса в Москву [71]; [99] или Самару [72]. Выбор был связан не только с налоговыми аспектами, но и с «конкуренцией расходов» — Самара готова была соорудить крытые стоянки для самолетов и предоставить офисную инфраструктуру [81]. Однако в результате компания отказалась от переноса юридического адреса, надеясь разрешить конфликт мирным путем [73]. Во многом итог ситуации продемонстрировал общие проблемы, стоящие перед налоговой конкуренцией в России — у компании просто не было другого выбора с точки зрения возможности организации производства.

О возникновении налоговой конкуренции косвенно свидетельствует существование «российских оффшоров», а также другие случаи дифференциации конкурентной стратегии российских регионов, используемой во взаимоотношении администрации и бизнеса [55, с.202]. Следует заметить, что налоговая конкуренция не всегда означает минимизацию налогообложения — она может быть связана с концентрацией на «качестве» институциональных и публичных благ с ростом их

«цены» (как это, например, делает Москва), или же с привлечением инвесторов за счет инвестиционных кредитов (Санкт-Петербург).

Налоговая конкуренция может стать и основой интеграции в СНГ. Особенно важной данная проблема становится в свете дискуссий о создании зоны свободной торговли, которая, как предполагается, будет окончательно сформирована в сентябре 2003 г. Ключевой проблемой, до сих пор препятствующей интеграции в этой сфере, до сих пор являлось косвенное налогообложение трансграничных операций. Россия, как нетто-экспортер, была заинтересована в использовании принципа страны происхождения, в то время как другие страны (прежде всего, Украина) стремились к применению принципа страны назначения. В многочисленных соглашениях между Россией и странами СНГ именно последний принцип длительное время рассматривался как основной (ср. таблицу 51)³⁵. Подвижки в создании зоны свободной торговли были связаны именно с тем, что удалось обеспечить исключение нефти и газа из принципов косвенного налогообложения по стране назначения.

Итак, рассмотрев практику налогообложения в России, можно сделать вывод, что российские компании активно используют различные стратегии налоговой оптимизации, в т.ч. и основанные на налоговой конкуренции (например, оффшорные схемы и трансфертное ценообразование). Это во многом обуславливается чрезмерным налоговым бременем, до недавнего времени существовавшим в России, а также «лазейками» в во многом несовершенном российском законодательстве. Оптимизация осуществляется в условиях существования достаточно специфической формы налоговой конкуренции, едва ли ведущей к благоприятным макроэкономическим последствиям.

Заключение

На основе проведенного выше анализа проблем и особенностей налоговой конкуренции, а также мирового опыта оптимизации налогообложения, можно сделать следующие выводы:

³⁵ См. информацию по странам СНГ, приведенную в: [18].

- Налоговая конкуренция представляет собой объективную реальность мировой экономики — юрисдикции конкурируют между собой на рынке институтов и публичных благ за привлечение мобильных факторов производства (капитала и рабочей силы), являющихся источниками налоговых платежей. Налоговая конкуренция не сводится исключительно к налоговым факторам, поскольку корпорации и частные лица при выборе юрисдикции учитывают как «качество» предложения юрисдикцией публичных благ и институциональных услуг, так и их «цену» — налоги. Налоговая конкуренция объективно влечет за собой ряд макроэкономических преимуществ и недостатков для участвующих в ней государств, что частично обусловлено существованием «власти спроса» и «власти предложения» на рынке институтов и публичных благ.
- В современных условиях в налоговой конкуренции участвует большое число разнообразных налоговых систем. Состав основных налогов и сборов в промышленно развитых странах является практически неизменным, однако сильно модифицируются особенности налогообложения (налоговая база, вычеты, кредиты). Помимо этого, существует большое число трансграничных операций, в отношении которых применяется налоговое право нескольких стран. Возникающая система является достаточно сложной и позволяет компаниям эффективно использовать различные инструменты оптимизации налогообложения.
- Оптимизация налогообложения является важнейшей функцией управления компанией, которая, однако, должна согласовываться с другими функциями. В мировой практике существует большое число инструментов оптимизации налогообложения, используемых компаниями и физическими лицами. Важную роль играет т.н. международное налоговое планирование, основанное на дифференциации налоговых систем различных стран.
- Международное налоговое планирование включает в себя целый ряд инструментов. Одним из старейших является трансфертное ценообразование. Однако основу оптимизации налогообложения в современных условиях составляет институт оффшорных зон и юрисдикций «банковского рая», а также система налоговых соглашений между государствами. С учетом этих

инструментов и строится большинство налоговых схем. Новые тенденции в международной оптимизации налогообложения связаны с использованием Интернета, предоставляющего компаниям новые возможности снижения налогового бремени.

- Несмотря на ряд мер, ограничивающих роль оффшоров в мировой экономике, принимаемых ведущими промышленно развитыми странами, оффшоры все же остаются важным инструментом налоговой оптимизации.
- Российские компании также активно используют механизмы оптимизации налогообложения, чему длительное время способствовало несовершенство российского законодательства. Последнее, однако, достаточно активно развивается и может в перспективе осложнить налоговую оптимизацию.

Список использованной литературы

Нормативные акты

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая. Часть вторая. // Справочная система «Гарант»
2. Соглашение между государствами – участниками СНГ «О согласованных принципах налоговой политики» от 13 марта 1992 г. // Справочная система «Гарант»
3. Закон от 7 августа 2001 г. №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем». // Справочная система «Гарант»
4. Положение Центрального банка РФ от 28 ноября 2001 г. №1 «О порядке осуществления Банком России контроля за исполнением кредитными организациями Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем». // Справочная система «Гарант»
5. Указание Центрального банка РФ от 26 августа 1999 г. №634-У «О порядке установления уполномоченными банками корреспондентских отношений с банками-нерезидентами, зарегистрированными в государствах и на территориях, предоставляющих льготный налоговый режим и (или) не предусматривающих раскрытие и предоставление информации при проведении финансовых операций (оффшорных зонах)». // Справочная система «Гарант»
6. Указание Центрального банка РФ от 13 июля 1999 г. №606-У «О формировании резерва под операции кредитных организаций Российской Федерации с резидентами офшорных зон». // Справочная система «Гарант»
7. Письмо Министерства по налогам и сборам РФ от 27 марта 2002 г. №ФС-6-26/360 «Обмен информацией». // Справочная система «Гарант»
8. Письмо Управления МНС по г. Москве от 4 апреля 2002 г. №18-10/15231 «Список зарубежных стран, у которых отсутствуют соглашения с Российской Федерацией об избежании двойного налогообложения (Список офшорных зон)». // Справочная система «Гарант»
9. Письмо Департамента налоговой политики Минфина РФ от 23 февраля 1998 г. №04-06-02 «Об ограничении деятельности на территории РФ предприятий, зарегистрированных в офшорных зонах». // Справочная система «Гарант»
10. Письмо Департамента налоговых реформ Минфина РФ от 20 июня 1997 г. №04-06-02/2 «О налогообложении кипрской компании». // Справочная система «Гарант»
11. Информация о ходе и результатах двухсторонних переговоров по изъятиям из режима свободной торговли государств-участников СНГ и переходе на взимание косвенных налогов по принципу страны назначения товара. Утверждена Решением Совета глав государств-участников СНГ от 31 мая 2001 г. // Справочная система «Гарант»
12. Проект закона «Об особом правовом статусе на территории РФ офшорных компаний» (отклонен Государственной думой РФ). // Справочная система «Гарант»
13. Проект закона «О порядке создания и регулирования деятельности офшорных банков на территории офшорных зон и центров международного бизнеса РФ» (отклонен Государственной думой РФ). // Справочная система «Гарант»

Монографии

14. Александров И.М. Налоговые системы России и зарубежных стран. – М.: Бератор Пресс, 2002. – 189 с.
15. Анисимова Л.И., Шкробела Н.Е. Совершенствование налогообложения прибыли предприятий. — М.: ИЭПП, 2000. — 205 с.
16. Апель А., Гунько В., Соколов И. Обналичивание и офшорный бизнес в схемах. — СПб.: Питер, 2003. — 187 с.
17. Баткибеков С.Б. Подходящее налогообложение физических лиц. — М.: ИЭПП, 2000. — 85 с.
18. Бобоев М.Р., Мамбеталиев Н.Т., Тютюрюков Н.Н. Налоговые системы зарубежных стран: Содружество Независимых Государств. — М.: Гелиос АВР, 2002. — 624 с.
19. Бобылев Ю.Н. Налогообложение в минерально-сырьевом секторе экономики. — М.: ИЭПП, 2000. — 279 с.
20. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Налоговая оптимизация. – М.: Налоги и финансовое право, 2002. – 272 с.
21. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. — Пер. с англ. — СПб.: Университетская книга, 2001. — 415 с.
22. Волков В. Силовое предпринимательство. — М., СПб.: ЕУСПб, Летний Сад. — 281 с.
23. Выгон А.И. Оценка налоговой нагрузки на российские ВИНК в 2000-2001 гг. — М.: Институт финансовых исследований, 2002, 29 с.
24. Герчикова И.Н. Менеджмент. - М.: ЮНИТИ, 2000. — 501 с.
25. Горбунов А.Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги: Методические рекомендации, организационное планирование, консалтинг. М.: Анкил, 2000 — 176 с. — 184 с.

26. Горбунов А.Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги: Организационные структуры, налоговое планирование, создание кредитных союзов. — М.: Анкил, 1999. — 168 с.
27. Горбунов А.Р. Налоговое планирование и создание компаний за рубежом. — М.: Анкил, 1999. — 174 с.
28. Горбунов А.Р. Управление финансовыми потоками и организация финансовых служб предприятий, региональных администраций и банков. — М.: Анкил, 2000. — 220 с.
29. Долгов С.И. Глобализация экономики: Новое слово или новое явление? — М.: Экономика, 1998. — 142 с.
30. Дэниелс Дж.Д., Радеба Л.Х. Международный бизнес. /пер. с англ. — М.: Дело, 1998. — 780 с.
31. Жан К., Савона П. Геоэкономика. Пер. с итальянского. — М.: Ad Marginem, 1997. — 207 с.
32. Заяц Н.Е. Теория налогов: Учебник. — Мн.: БГЭУ, 2002. — 220 с.
33. Кабир Л.С. Организация оффшорного бизнеса. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 142 с.
34. Караваева И.В. Налоговое регулирование рыночной экономики. — М.: Юнити, 2000. — 215 с.
35. Катасонов В.Ю. Бегство капитала из России. — М.: Анкил, 2002. — 200 с.
36. Кордонский С. Рынки власти: административные рынки СССР и России. — М.: ОГИ, 2000. — 240 с.
37. Корнеева Е. И. Оффшорный мир: Взгляд изнутри. — М.: Экономика, 2001. — 318 с.
38. Куда бежать от налогов? — М.: Roche & Duffay, 2002. — 3 с.
39. Кун Т. Структура научных революций. — М.: АСТ, 2002. — 608 с.
40. Лопашенко Н.А. Проблемы бегства капитала из России и пути его возвращения. — Саратов: 2002. — 113 с.
41. Международное антиоффшорное регулирование: Современное состояние и перспективы. — М.: Roche & Duffay, 2002. — 25 с.
42. Международное налоговое планирование. — М.: Roche & Duffay, 2002. — 4 с.
43. Мезоэкономика: Учебное пособие. Под ред. Ларионова И.К. — М.: Дашков и К^о, 2001. — 444 с.
44. Мильгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. /пер. с англ. — В 2 т. — СПб.: Экономическая школа, 1999. — Т.1 — 468 с.; Т.2 — 422 с.
45. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник. — М.: ИНФРА М, 1999. — 480 с.
46. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике: Учебное пособие. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2001. — 316 с.
47. Мовсесян А.Г., Огневцев С.Б. Мировая экономика. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 656 с.
48. Налог на добавленную стоимость: Европейский союз. — М.: Roche & Duffey, 2002. — 9 с.
49. Налоговая реформа 2002: Что на самом деле произошло на Кипре? — М.: Roche & Duffay, 2002. — 7 с.
50. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория. — М.: УРСС, 2002. — 415 с.
51. Осторожно, оффшор.— М.: Roche & Duffay, 2002. — 6 с.
52. Оффшор и вопросы языкознания. — М.: Roche & Duffay, 2002. — 7 с.
53. Панорама экономической мысли конца XX столетия. /под ред. Гринэуэя Д., Блини М., Стюарт И. — пер. с англ. — В 2 Т. — Т.1. — СПб.: Экономическая школа, 2002. — 670 с.
54. Пашин С.Т. Функционирование транснациональных корпораций. — М.: Экономика, 2002. — 348 с.
55. Перегудов С.П. Лапина Н.Ю., Семенов И.С. Группы интересов и российское государство. — М.: УРСС, 1999. — 350 с.
56. Перов А.В., Толкушкин А.В. Налоги и налогообложение. — М.: Юрайт-М, 2001. — 555 с.
57. Политическая интрига на Востоке. — М.: Восточная литература, 2000. — 400 с.
58. Проблемы налоговой системы России: Теория, опыт, реформа. — В 2 Т. — М.: ИЭПП, 2000. — Т.1 — 650 с., Т.2 — 40 с.
59. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. Корпоративное управление и защита прав собственности. — М.: ИЭПП, 2001. — 65 с.
60. Савин А.Ю. Финансово-промышленные группы в России. - М.: Финстатинформ, 1997. — 71 с.
61. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. — М.: Экзамен, 2003. — 254 с.
62. Тренев Н.Н. Предприятие и его структура. — М.: ПРИОР, 2000. — 240 с.
63. Ушаков Д.Л. Оффшорные зоны в практике российских налогоплательщиков. — М.: Юрист, 2002. — 496 с.
64. Финансовое планирование и контроль. Под ред. М.Паука, А.Тейлора. /пер. с англ. — М.: ИНФРА М, 1996. — 480 с.
65. Черник Д.Г., Морозов В.П. Оптимизация налогообложения: Учебно-практическое пособие. — М.: Проспект, 2002. — 334 с.
66. Чернявский С.П. Международный оффшорный бизнес и банки. М.: Финансы и статистика, 2002. — 143 с.
67. Экономика налоговой политики. /под ред. Девре М.П. — пер. с англ. — М.: Филинь, 2002. — 322 с.
68. Электронная коммерция и ее налогообложение. — М.: Roche & Duffay, 2002. — 13 с.
69. Юткина Т.Ф. Налоговедение: От реформы к реформе. — М.: Инфра-М, 1999. — 293 с.

Статьи в периодической печати и сборниках научных работ

70. Вайсберг В. Нормальные герои всегда идут в обход. // Infomaker — Russian Focus. — 25.03.2002
71. «Волга-Днепр» улетает из Ульяновска. // Коммерсантъ. — 12.10.2002
72. «Волга-Днепр» рассматривает возможность регистрации в Самаре вместо Ульяновска. // Интерфакс. — 15.10.02
73. «Волга-Днепр» остается в Ульяновске. // ВолгаИнформ. — 20.11.2002
74. Воловик Е. Глобализация экономики и ее влияние на национальные бюджеты. // Проблемы теории и практики управления. — 1999. — №5. — С.56-65
75. Войтов А.Г., Калашников А.Г. Трансфертные цены как пострывок. // Экономическая теория на пороге XXI века. — Выпуск 3. — М.: Юристъ, 2000. — С.284-285
76. Драчева Е.Л., Либман А.М. Проблемы глобализации и интеграции международного бизнеса и их влияние на российскую экономику. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — №4. — С.111-119
77. Драчева Е.Л., Либман А.М. Формирование системы внутренних рынков транснациональных корпораций и место России в этом процессе. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — №6. — С.94-103
78. Драчева Е.Л., Либман А.М. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2001. — №4. — С.37-53
79. Драчева Е.Л., Либман А.М. Внутренний маркетинг в управлении внутрикорпоративными рынками. // Маркетинг в России и за рубежом. — 2003. — №2. — С.3-17
80. Зубарев А.В. Внутренний хозрасчет в банке, трансфертное ценообразование. // Банковское дело. — 2001. — №1. — С.10-15
81. Из Ульяновска в Самару. // Ведомости. — 16.09.2002
82. Крылов В. Координация и регулирование деятельности отделений центральным управлением фирмы путем использования трансфертных цен. // Финансовый бизнес. — 2000. — №5. — С.26-31
83. Крылов А. Трансфертное ценообразование в автомобильной промышленности США. // Проблемы теории и практики управления. — 1998. — №4. — С.30-35
84. Крылов В. Трансфертное ценообразование на базе предельных издержек в промышленных компаниях США. // Финансовый бизнес. — 2000. — №2. — С.20-25
85. Либман А.М. Роль транснациональных корпораций в процессах региональной экономической интеграции (на примере стран Каспийско-Причерноморского региона). // Процессы интеграции на постсоветском пространстве: Тенденции и противоречия. — Проблемы постсоветских стран. Выпуск №3. — М.: Институт международных экономических и политических исследований РАН, 2001. — С.207-232
86. Либман А.М. Социологический анализ экономической власти. // Неделя науки – 2001. Круглый стол “Социология – финансы – государство” (13-14 апреля 2001). — Информационно-аналитический бюллетень кафедры социологии (специальный выпуск №5). — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2002. — С.13-16
87. Либман А.М. Австрийская экономическая школа и платежный баланс России. // Мировая экономика в XXI веке: Новые проблемы и решения (сборник статей). — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2003. — С.207-212
88. Маленькие трагедии. // Известия. — 29.08.2002
89. Мовсесян А.Г., Либман А.М. Эволюция, реформа и конкурентный порядок в банковской системе России. // Аналитический банковский журнал. — 2002. — №2. — С.25-40
90. Мовсесян А.Г., Либман А.М. Роль фактора власти в экономике. // Экономист. — 2002. — №1. — С.58-64
91. Мовсесян А.Г., Либман А.М. Фактор власти в экономике. // Власть. — 2002. — №3. — С.49-58
92. Мовсесян А.Г., Либман А.М. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК. // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — №1. — С.54-59
93. Мовсесян А.Г., Либман А.М. Современные тенденции развития транснациональных корпораций. // Финансовый бизнес. — 2001. — №3. — С.23-27
94. Мовсесян А.Г., Либман А.М. Экономическая власть: Ресурсы, инструменты, основания, этические проблемы. // Общество и экономика. — 2002. — №2. — С.98-113
95. Оптимизаторы. // Ведомости. — 06.03.2003
96. «Пагубная» налоговая конкуренция. // Деловая пресса. — 28.12.2000
97. Парасоцкая Н.Н., Либман А.М. Проблемы формирования отчетности интегрированных корпоративных структур в РФ и за рубежом. // Вестник Финансовой академии. — 2002. — №3-4. — С.55-64
98. Петросян К. Америка открывает оффшоры. // Русский фокус. — 11-17.02.2002
99. Прощай, Ульяновск. // Известия. — 12.10.2002
100. Розинский И. Бизнес и бизнес-схемы. // НГ-Политэкономика. — 3.04.2001
101. Рывкина Р. Российское общество как теневая социально-экономическая система. // Мировая экономика и международные отношения. — 2001. — №4. — С.44-51

102. Флаг по расчету. // Русский фокус. — 08.07.2002
 103. Черный оффшор. // Эксперт. — 23.10.2000.
 104. Шонджиев Б. Современный оффшорный бизнес и проблемы борьбы с отмыванием «грязных денег». // *Мировая экономика в XXI веке: Новые проблемы и решения (сборник статей)*. — М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2003. — С.133-139
 105. Яковлев А. Почему мы бедные? // НГ-Политэкономия. — 26.06.2001

Литература на иностранных языках

106. Adam S., Kaplan G. A Survey of the UK Tax System. — Institute for Fiscal Studies. — Briefing Note No. 9. — 2002. — 33 p.
 107. Adamovich I., Wohlgemuth M. Systemwettbewerb in der Schweiz. — Jena: Max-Planck-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, 1999. — 40 S.
 108. Apolte Th. Die oekonomische Konstitution eines foederalen Systems. — Tuebingen: Mohr Siebeck, 1999. — 231 S.
 109. Avi-Yonah R.S. Tax Competition and E-Commerce. — Michigan: University of Michigan, 2001. — 17 p.
 110. Berliri M., Heyder M.B. Jurisdictions in Cyberspace: EU Jurisdiction Over the Rest of the World. // *Electronic Commerce and Law Report*. — 2001. — Vol.6. — No.32. — p.885-889
 111. Besley T., Smart M. Does Tax Competition Raise Voter Welfare. — London: London School of Economics, 2001. — 21 p.
 112. Besley T., Case A.C. Incumbent Behavior: Vote-Seeking, Tax-Setting and Yardstick Competition. // *American Economic Review*. — 1995. — Vol. 85. — p.25-45
 113. Blanchard O., Shleifer A. Federalism with and without political centralization. — Cambridge MA: University of Harvard, 2000. — 16 p.
 114. Blankart Ch. B. Oeffentliche Finanzen in der Demokratie. — Muenchen: Verlag Franz Vahlen, 2001. — 620 S.
 115. Brueckner J.K. Welfare Reform and the Race to the Bottom. // *Southern Economic Journal*. — 2000. — Vol. 66. — p.505-525.
 116. Brennan G., Buchanan J.M. Die Bedeutung der Regeln. — Tuebingen: Mohr Siebeck, 1993. — 100 S.
 117. British Virgin Islands. // *Offshore Update*. — 2002. — Vol. 4. — Issue 1. — p.1
 118. Budzinski O. Wirtschaftspolitische Implikationen eines globalisierten Ordnungswettbewerbs aus evolutorischer Perspektive. — Hannover: Universitaet Hannover, 1999. — 30 S.
 119. Chennells L., Griffith R. Taxing Profits in a Changing World. — London: Insitute for Fiscal Studies, 1997. — 191 p.
 120. Czempiel E.-O. Internationale Politik: Ein Konfliktmodell. — Padeborn et.al.: Peter Lang, 1999. — 312 S.
 121. Davies R. B. State Tax Competition for Foreign Direct Investments: A Winnable War? — University of Oregon Working Paper Series. — 2000. — 35 p.
 122. Der Steuerwettbewerb — kein Auslaufmodell. // *Neue Zuericher Zeitung*. — 13./14.04.2002
 123. Die wichtigsten Steuern im internationalen Vergleich. // *Monatsbericht des Bundesministeriums der Finanzen*. — 2003. — Heft 1. — S.52-68.
 124. Die wichtigsten Steuern im internationalen Vergleich. // *Monatsbericht des Bundesministeriums der Finanzen*. — 2002. — S.39-65
 125. Eckhardt S. Russia's Market Distorting Federalism. — Berlin: Osteuropa-Institut der Freien Universitaet Berlin, 2002. — 50 S.
 126. Eggert W. Capital Tax Competition with Socially Wasteful Government Consumption. // *European Journal of Political Economy*. — 2001. — Vol.17. — p.517-529
 127. Erlei M., Leschke M., Sauerland D. Neue Institutionenoekonomik. — Stuttgart: Schaeffer Poeschel, 1999. — 555 S.
 128. European Union Tax Rate Harmony: An Unattainable and Detrimental Goal. // *New England Journal of Institutional and Competition Law*. — 2002. — Vol. 8. — No.1 — P.127-156
 129. Edwards Ch., de Ruy V. International Tax Competition: A 21-st Century Restraint of the Government. // *Policy Analysis*. — 12.04.2002
 130. Feld L.P. Eine empirische Analyse der Auswirkungen des internationalen Steuerwettbewerbs. — Zuerich: UBS AG Zuerich, 2001. — 102 S.
 131. Feld L.P. Fiskalischer Wettbewerb und Einkommensumverteilung. // *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*. — 2000. — Jg. 1. — Heft 2. — S.181-198.
 132. Feld L.P., Frey B.S. Die Auswirkungen des kantonalen Steuerwettbewerbs auf den Kanton Zuerich: Moeglichkeiten einer rationalen Steuerreform. — Zuerich: Kantonaler Steueramt der Finanzdirektion des Kantons Zuerich, 2000. — 84 S.
 133. Feld L.P., Kirchaessner G. The Impact of Corporate and Personal Income Taxes on the Location of the Firms and on Employment: Some Panel Evidence for the Swiss Cantons. — St. Gallen: Universitaet St. Gallen (SIAW), 2001. — 28 p.
 134. Feld L.P. Steuerwettbewerb und seine Auswirkungen auf Allokation und Distribution. — Tuebnigen: Mohr Siebeck, 2000. — 464 S.

135. Feld L.P. Tax Competition and Income Redistribution. // *Public Choice*. — 2000. — Vol. 105. — p.125-164
136. Frey B.S. A Utopia? Government without Territorial Monopoly. // *Journal of Institutional and Theoretical Economy*. — 2001. — Vol.157. — No1. — P.162-175
137. Frey B.S., Eichenberger R. To harmonize or to compete? That's not the question. // *Journal of Public Economics*. — 1996. — Vol. 60. — p. 335-349
138. Fuest W., Huber B. Steuern als Standortfaktor im internationalen Wettbewerb. — Koeln: Deutsches Institut – Verlag, 1999. — 44 S.
139. Genschel Ph. Steuerharmonisierung und Steuerwettbewerb in Europa: Die Steuerpolitik der Europaeischen Union. — Konstanz: Universitaet Konstanz, 2000. — 291 S.
140. Gick W. (Hrsg.) Die zukuenftige Ausgestaltung der Regionalpolitik in der EU. — Muenchen: Hans-Seidel-Stiftung, 1996. — 164 S.
141. Gisselbrecht Th. Besteuerung von Zinsertraegen in der Europaeischen Union. — Basel: Europa-Insittut, 2000. — 72 S.
142. Gordon R.H., Hines Jr. J.R. International Taxation. — Cambridge: NBER, 2002. — 91 p.
143. Gordon R.H. Taxation of Interest Income. — Cambridge: NBER, 2001. — 19 p.
144. Gordon R.H., Li W. State as a Discriminating Monopolist in the Financial Market: The Case of China. — Cambridge: NBER, 2001. — 37 p.
145. Gordon R.H., Wilson J.D. Tax Structure and Government Behaviour. — Cambridge: NBER, 1999. — 20 p.
146. Gordon R.H., Wilson J.D. Expenditure Competition. — Cambridge: NBER, 2001. — 21 p.
147. Gorter J., de Mooij R.A. Capital Income Taxation in Europe. — Amsterdam: Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, 2001. — 91 p.
148. Hammer R., Owens J. Promoting Tax Competition. — Paris: OECD, 2002. — 5 p.
149. Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue. — Paris: OECD, 1998. — 82 p.
150. Heng S., Schaaf J. Standortwahl in der vernetzten Welt – viles anders, nicht alles neu. // *Deutsche Bank: Deutsche Bank Unternehmer Special*, 2002. — S. 20-25
151. Hettich F., Schmidt C. Die deutsche Steuerbelastung im internationalen Vergleich: Warum Deutschland (k)eine Steuerreform braucht. // *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*. — 2001. — Jg. 2. — Heft 1. — S.45-60.
152. Karayan J.E., Swenson S.W., Neff J.W. Strategic Corporate Tax Planning. — Wiley Europe, 2002. — 408 p.
153. Kasper W. Federations: Competing Jurisdictions. — Jena: Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen., 1996. — 29 S.
154. Kerber W. Erfordern Globalisierung und Standortwettbewerb einen Paradigmawechsel in der Theorie der Wirtschaftspolitik? — Marburg: Philipps-Universitaet, 1998. — 16 S.
155. Kerber W. Zum Problem einer Wettbewerbsordnung fuer den Systemwettbewerb. — Marburg: Philipps-Universitaet, 1998. — 31 S.
156. Kiwit D., Voigt S. Grenzen des institutionellen Wettbewerbs. — Jena: Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, 1997. — 31 S.
157. Kirsch G. Neue Politische Oekonomie. — Duesseldorf: Werner Verlag, 1997. — 390 S.
158. Koethenbueger M. International Tax Competition – A Federal Approach. — Padeborn: Universitaet Padeborn, 2000. — 196 p.
159. Kottler P., Jatursipitak S., Maesincee S. The Marketing of Nations. — New York, London, Toronto, Sydney, Singapore: The Free Press, 1998. — 449 p.
160. Koenig Ch. Mitgliedsstaatlicher Regulierungswettbewerb. // *ZEI report*. — 1999. — Nr.3. — S.1-8
161. Koeppen M. Strukturelle Wettbewerbsfaehigkeit von Volkswirtschaften: Ein Gegenentwurf zur Standortkonkurrenz. — Marburg: Metropolis, 1998. — 262 S.
162. Krieger-Boden Ch. Die raeumliche Dimension in der Wirtschaftstheorie. — Kiel: Institut fuer Weltwirtschaft an der Universitaet Kiel, 1995. — 92 S.
163. Laux H., Liermann F. Grundlagen der Organisation. — Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag, 1997. — 642 S.
164. Leibrecht M., Roemisch R. Comparison of Tax Burdens. – *WIIW Research Report*. – December 2002. – 50 p.
165. Lockwood B. Competition in Units vs. Ad Valorem Taxes. — Coventry: University of Warwick, 2001. — 9 p.
166. Lorz J.O. Standortwettbewerb bei internationaler Kapitalmobilitaet. — Tuebingen: Mohr Siebeck, 1997. — 324 S.
167. Lohn- und Einkommenssteuer. // *Steuer Letter* 7. — *Touristik Report*. — 1/2001. — S.75
168. Lynch A. Einen Schritt vor, zwei Schritte zurueck – Wurzeln des wirtschaftlichen Dilemmas in Rußland. — *Internationale Politik*. — 2000. — Jg.56. — Heft 10. — S.17-26.
169. Maier G., Tödting F. Regional- und Stadtökonomik 1: Standorttheorie und Raumstruktur. — Wien, New York: Springer, 2001. — 199 S.

170. Margedant U. Grundzuege der Finanzordnung der Bundesrepublik Deutschland, Sankt Augustin: Konrad-Adenauer-Stiftung, 2001. — 30S.
171. Meriman D. Economic Comditions and State Tax Policy. // *New Federalism*. — 2000. — Series A. — No. A40. — 6 P.
172. Mineralöl- und Strombesteuerung in Rahmen der ökologischen Steuerreform. — Berlin: Bundesministerium der Finanzen, 2002. — 4 S.
173. Mitchell D.J. A Tax Competition Primer: Why Tax Harmonization and Information Exchange Undermine America's Competitive Advantage in the Global Economy. // *The Heritage Foundation Backgrounds*. — 20.06.2001. — 3 P.
174. Mueller W., Fromm O., Hansjuergens B. Regeln fuer den europaeischen Systemwettbewerb: Steuern und soziale Sicherungssysteme. — Marburg: Metropolis, 2001. — 432 S.
175. Mutual Funds: An Emerging Jurisdiction. // *Offshore Update*. — 2001 — Vol.3 — Issue 4. — p.1
176. Mummert A., Mummert U. Institutioneller Wettbewerb in Entwicklungslaendern im institutionellen Wettbewerb. — Jena: Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, 2000. — 42 S.
177. Mussler W., Wohlgemuth M. Institutionen im Wettbewerb – Ordnungstheoretische Anmerkungen zum Systemwettbewerb. Jena: Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, 1994. — 33 S.
178. No Room to the Nest. // *The Economist*, 15.04.2000. — P.77-78
179. Oberender P., Cachej M. Wettbewerb der Systeme. // *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*. — 1999. — Heft 11. — S.577-581
180. Perlitz M. Internationales Management. — Stuttgart: Lucius&Lucius Verlagsgesellschaft mbH, 1997. — 786 S.
181. Platzek H.-J. Private Banking als strategisches Geschäftsfeld deutscher Banken. — Frankfurt/Main: Dresdner Bank, 2000. — 11 S.
182. Pfeiffer S. Zivilrechtliche und steuerliche Probleme des Electronic Commerce. — Augsburg: Universität Augsburg, 2000. — 102 S.
183. Randzio-Plath Ch. Wettbewerb der Steuersysteme. // *EU-Magazin*. — 2000. — Heft 6. — S.8-11.
184. Rodemer H., Dicke H. Ueber die korporative, liberale und sozialistische Position zum Vertragswerk von Maastricht und Amsterdam. — Gengenbach: Fachhochschule Offenburg, 2001. — 195 S.
185. Russland 2010: Der Bär bewegt sich langsam. — Deutsche Bank Research. — 31.03.2003. — 40 S.
186. Russland – Sicherer Hafen? — Deutsche Bank Research. — 15.10.2002. — 8 S.
187. Sadler J. Tax Outsourcing: Evolution or Revolution. — Lnd.: Erst & Young, 2002. — 4 p.
188. Sadka E., Razin A. Globalization of Economic and Financial Activities and Public Finance. // *International Tax and Public Finance*. — 1997. — Vol. — p.239-242
189. Salmen Th. Standortwahl der Unternehmen. — Marburg: Tectum Verl., 2001. — 115S.
190. Salter S.W. E-Commerce and International Taxation. // *New England Journal of International and Company Law*. — 2002. — Vol. 8 — Issue 1. — p.5-17
191. Schlote K., Weinrich W., Libman A. Steuerwende – temporär oder dauerhaft? // *Deutsche Aktienstrategie*. Frankfurt/Main: Dresdner Kleinwort Wasserstein, 28.08.2002, 6 S.
192. Schlote K., Libman A. Risiken durch Pensionsfonds. — Frankfurt/Main: Solventis Research. — 10.02.2003. — 30 S.
193. Schulze G., Ursprung H. Globalisierung und die Wirtschaftspolitik der Nationalstaaten. // *Die Volkswirtschaft*. — 2002. — Heft 1. — S.32-38
194. Schjelderup G. International Tax Competition: Is It Harmful, and if so, What are the Policy Implications. — Oslo: Ministry of Foreign Affairs. — 26 p.
195. Seliger B. Ubi certamen, ibi corona: Ordnungspolitische Optionen der Eunropaeischen Union zwischen Erweiterung und Vertiefung. — Frankfurt, Berlin, Bern, New York, Paris, Wien: Peter Lang, 1999. — 419 S.
196. Siebert H. The Paradigm of Locational Competition. — Kiel: Institut fuer Weltwirtschaft, 2000. — 28 p.
197. Siebert H. Zum Paradigma des Standortwettbewerbs.— Tuebingen: Mohr Siebeck, 2000. — 54 S.
198. Standortwahl in der vernetzten Welt – kein Ende der Distanz. // *Deutsche Bank Research Economics*. — 12.08.2002. — 12 S.
199. Steuerreform 2000 im Ueberblick. — Berlin: Bundesministerium der Finanzen, 2002. — 5 S.
200. Streit M.E. Competition among Systems, Harmonization and European Integration. — Jena: Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, 1996. — 22 S.
201. Streit M.E. Systemwettbewerb und Harmonisierung im europaeischen Integrationsprozess. — Jena: Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, 1995. — 27 S.
202. Streit M.E., Mussler W. Wettbewerb der Systeme zur Verwirklichung des Binnenmarktprogramms. — Jena: Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, 1995. — 30 S.
203. Streit M.E., Wohlgemuth M. (Hrsg.) Systemwettbewerb als Herausforderung an Politik und Theorie. — Baden-Baden: Nomos Verlag, 1999. — 213 S.
204. Schüller A. Zur Frage der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaften. — Marburg: Philipps-Universität Marburg, 2001. — 17 S.
205. Taxation and Electronic Commerce. — Paris: OECD, 2001. — 232 p.

206. Thielemann U., Ulrich P. Grundsätze fairen Steuerwettbewerbs. // Neue Zürcher Zeitung. — 22.12.2001
207. Towards Global Tax Co-operation. Report to the 2000 Ministerial Council Meeting. — Paris: OECD, 2000. — 31 p.
208. Van Suntum U. Regionalökonomik und Standortwettbewerb. // Wirtschaftswissenschaftliches Studium. — 1999. — Heft 10. — S.532-538
209. Volckart O. State building by bargaining for monopoly rent. - Jena: Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen. (Diskussionsbeitrag), 01-2000. — 40 p.
210. Volckart O. Political Fragmentation and the Emergence of Market Economies: The Case of Germany, c.1000-1800 AD. - Jena: Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen (Diskussionsbeitrag), 01-1999. — 34 p.
211. Volckart O. The Open Constitution and Its Enemies. - Jena: Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen (Diskussionsbeitrag), 05-1998. — 36 p.
212. Wassmuth B. Entwicklungslinien der Betriebswirtschaftslehre. - Marburg: Tectum Verlag, 1997. - 122 S.
213. Weede E. Wirtschaft, Staat und Gesellschaft. - Tübingen: Mohr Siebeck, 1990. — 314 S.
214. ... Was der Kaiser ist. // Neue Zürcher Zeitung. — 22.12.2001
215. Wegener T. Institutionelle Aspekte der Regionalisierung von Wirtschafts- und Strukturpolitik. — Nuernberg: Friedrich-Alexander-Universitaet, 2000. — 31 S.
216. Weichenrieder A. Fighting International Tax Avoidance: The Case of Germany. // Fiscal Studies.— 1996.— Vol. 17. — P.45-58
217. Wilson J.D. Theories of Tax Competition. // National Tax Journal. — 1999. — Vol. 52. — p.269-304
218. Winkler T.D. Die gegenseitige Anerkennung – Achillesferse des Regulierungswettbewerbs. — Jena: Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, 1998. — 31 S.
219. Woessmann L. Dynamische Raumwirtschaftstheorie und EU-Regionalpolitik: Zur Ordnungsbedingtheit räumlichen Wirtschaftens. — Stuttgart: Lucius&Lucius, 1999. — 105 S.
220. Wohlgemuth M. Institutional Competition – Notes on Unfinished Area. — Jena: Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, 1995. — 23 S.
221. Wohlgemuth M. Institutioneller Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. — Jena: Max-Plank-Institut zur Erforschung von Wirtschaftssystemen, 1998. — 34 S.
222. Yakovlew A. Informal Tax Competition at Regional Level: Case of Russia. Prague: Prague Economic University, 2001. — 10 p.
223. Zimmerman H., Henke K.-D. Finanzwissenschaft. — Muenchen: Verlag Franz Vahlen, 2001. — 505 S.
224. Zimmermann F.A., Wenzler H.M., von Kulesa J.L., Oberender A., Cluse R., Gabrisch Ch., Leder M. Ordnungspolitische Aspekte der europaischen Integration. — Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft, 1996. — 206 S.

Источники в сети Интернет

225. ... А Буш не против офшоров. www.gsl.ru, 15.03.2003
226. В России введут процедуру банкротства для регионов. <http://www.rambler.ru/db/news/msg.html?mid=2441213>, 16.04.2002.
227. Зайдель Б., Верспер Д. Бюджетный федерализм: Сравнительный анализ по странам. www.ieie.nsc.ru/~taxis, 16.04.2002.
228. Зайдель Б., Шротен М. Бюджетный федерализм и финансовые ресурсы регионального развития — модели сотрудничества и конкуренции, www.ieie.nsc.ru/~taxis, 16.04.2002.
229. Лавров А., Литвак Дж., Сазерленд Д. Бюджетный федерализм в Российской Федерации: Проблемы и варианты реформы. www.hse.ru, 20.01.2002.
230. Лавров А., Христенко В. Экономика и политика российского бюджетного федерализма. www.minfin.metric.ru, 20.01.2002.
231. Парщиков А.А. Информационные технологии в обучении оптимизации налогообложения. www.bitpro.ru, 03.04.2003
232. Попов В. Бюджетный федерализм в России: Роль политических факторов в формировании финансовых потоков между центром и регионами. <http://www.nes.ru/public-presentations/Papers/Popov-rus.htm>, 20.01.2002.
233. Типенко Н. Бюджетный федерализм и трансфертная политика. www.1september.ru, 20.01.2002.
234. Удастся ли материализовать налогообложение виртуальной торговли. www.world-economy.ru, 20.03.2003
235. A Business View on Tax Competition. www.uscib.org, 20.06.2002
236. Andersson F., Forslid R. Tax Competition and Economic Geography. http://www.ne.su.se/paper/wp00_05.pdf, 29.05.2002
237. Arnold V. Steuergerechtigkeit und internationaler Steuerwettbewerb. <http://www.fernuni-hagen.de/FBWIWI/DP/DP267.pdf>, 3.06.2002
238. Bond S., Chennells L., Devereux M., Gammie M., Troup E. Corporate Tax Harmonisation in Europe. <http://www.ifs.org.uk/corptax/harmonisation.shtml>, 3.06.2002

239. Borschier V., Trezzini B. Jenseits von Dependencia- versus Modernisierungstheorie: Differenzierungsprozesse in der Weltgesellschaft und ihre Erklärung. <http://www.suz.unizh.ch/borschier/Differenzierungsprozesse.pdf>, 15.03.2002
240. Democrat Congressman Writes in Favour of Tax Competition. <http://www.tax-news.com/asp/story/story.asp?storyname=8043>, 06.06.2002
241. Doering Th. Internationale Besteuerung aus finanzwissenschaftlicher Sicht. www.wiwi.uni-marburg.de, 10.02.2003
242. Eder U. Mit Offshoregesellschaften Steuern sparen. www.legamedia.net, 12.05.2002
243. Ein Wettbewerbssystem fuer das Systemwettbewerb. <http://www.uni-wh.de/de/wiwi/diskussionspapiere/h28.doc>, 3.06.2002.
244. Gaffney M. Tax Competition: Not at all a Bad Thing (Opportunities for International Financial Centers in the 21st Century). http://www.cooperativeindividualism.org/gaffney_taxcompetition.html, 21.06.2002
245. Gaffney M. Opportunities for International Financial Centers in the 21st Century, <http://www.henrygeorge.org/taxcomp.htm>, 21.06.2002
246. Gaffney M. The Worldwide Benefits of International Tax Competition. <http://www.progress.org/archive/gaffne10.htm>, 20.06.2002
247. Gefahren und Auswirkungen der Globalisierung. <http://www.tls.neumuenster.de/projekt-zar/unternehmenszusammenschlusse/Gefahren%20und%20Auswirkungen%20der%20Globalisierung1.htm>, 3.06.2002
248. Genschel Ph. Globalisation, Tax Competition and the Fiscal Viability of the Welfare State. <http://www.mpi-fg-koeln.mpg.de/pu/workpap/wp01-1/wp01-1.html>, 03.06.2002
249. Globalisierung der Weltwirtschaft — Herausforderungen und Antworten. Zwischenbericht der Enquete-Kommission. <http://www.ernst.weizsaecker.de/download/VorwortEinleitung.pdf>, 3.06.2002
250. Globalisierung und Standortwettbewerb. http://www.vwl.uni-freiburg.de/fakultaet/wipo/wise0102/fohlen/awp_ue10_ws0102_kl.pdf, 3.06.2002
251. Goetze M. Wirtschaftliche Integration und europäische Union. http://www.wiwi.uni-muenster.de/~09/lehre/IWB_Handel_Integration/ws9900/int_fol1.pdf, 3.06.2002
252. Gutekunst G., Schwager R. Zuerich im internationalen Steuerwettbewerb. <http://www.bakbasel.ch/index.htm>, 3.06.2002
253. Hardesty D.E. Electronic Commerce: Taxation and Planning. www.ecommercetax.com, 01.04.2003
254. Harmful Tax Competition. http://www.iccwbo.org/home/statements_rules/statements/2000/harmful_tax.asp, 20.06.2002
255. Janeba E., Wilson J.D. Decentralization and International Tax Competition. <http://www.econ.queensu.ca/calendars/pubec/wilson.pdf>, 29.05.2002
256. Kiyamaz K., Taylor L. Competition for foreign direct investments when countries are not sure of site values. <http://econwpa.wustl.edu:8089/eps/it/papers/9812/9812001.pdf>, 3.06.2002
257. Koesters W. Systemwettbewerb erzwingt effiziente Lösungen — Zentralisierung entfaltet exzessive Eigendynamik. http://www.fes.de/ipg/ipg2_99/debkoest.html, 3.06.2002
258. Kokovin S. Investment-Curve Model of Tax Optimization and Tax Competition. <http://www.eerc.ru/publications/e-prints/98-242e.pdf>, 21.06.2002
259. Kubon-Gilke G. Gerechtigkeit als Voraussetzung fuer effizientes Wirtschaften: Synthese – Folgerungen – Perspektiven. www.ehf-darmstadt.de/Text_zu_Gerechtigkeit.pdf, 3.06.2002
260. law.beltorg.net, 01.03.2003
261. Mitchell D.J. Tax Competition: Harmful to Whome? http://www.capitalismmagazine.com/2000/december/her_tax_oecd.htm, 03.06.2002
262. Mueller W. Die europäische Politik gegen den “schädlichen Steuerwettbewerb” – Aktuelle Entwicklung, Chancen und Risiken. <http://www.wirtschaft.uni-kassel.de/Reding/files/Publikationen/download/Aufsatz%20Europaeische%20Politik.pdf>, 3.06.2002
263. No to Tax Cartels. Yes to Tax Competition. <http://www.freedom.gov/library/economics/oecdletter.asp>, 21.06.2002
264. North D. Institutional Competition. <http://econwpa.wustl.edu:8089/eps/eh/papers/9411/9411001.pdf>, 3.06.2002
265. Niggli P. Steueroasen. <http://www.mstuber.ch/media/PDF-Files/TaxHaven10-2000.pdf>, 06.06.2002
266. Pinto C. (Harmful) Tax Competition within the European Union. http://www.lof.nl/artikel/harm_tax.html, 21.06.2002
267. Sinn H.-W. Deutschland im Steuerwettbewerb. http://www.vwl.uni-muenchen.de/ces/papers/hs_stwet.pdf, 3.06.2002
268. Trabold H. Gesellschaftliche Auswirkungen internationaler Wirtschaftsentwicklungen. http://www.bpb.de/info-franzis/info_263/body_i_263_5.html, 3.06.2002
269. Treier V. Steuerwettbewerb in Mittel- und Osteuropa: Eine Einschätzung anhand der Messung effektiver Grenzsteuersätze. <http://www.uni-bamberg.de/sowi/economics/wenzel/forschung/publikationen/pberg36.pdf>, 3.06.2002

270. Wettbewerb der Systeme im Nord-Sued-Verhaeltnis. www.iew.unizh.ch/grp/frey/schwarz/Block6.pdf, 21.06.2002
271. Wettbewerb der Systeme: Vom Wettbewerb der Nationen zum Standortwettbewerb in einem sich integrierenden Markt. www.iew.unizh.ch/grp/frey/schwarz/Block7a.pdf, 21.06.2002
272. www.antitax.ru/offshorerus/, 02.03.2003
273. www.apteka.ua, 30.03.2003
274. www.big.ru, 12.12.2003
275. www.bre.ru, 03.04.2003
276. www.bundesfinanzministerium.de, 21.02.2003
277. www.business.rin.ru, 12.02.2003
278. www.consumoffshore.com, 24.04.2003
279. www.finmarket.ru, 12.01.2003
280. www.expert.ru, 4.03.2003
281. www.ibdf.com, 09.03.2003
282. www.ils-group.com, 01.04.2003
283. www.jtrachsler.ch, 03.02.2003
284. www.legalmediagroup.com/internationaltaxreview, 09.03.2003
285. www.nalog.ru, 30.04.2003
286. www.oecd.org, 12.03.2003
287. www.oecdobserver.org, 09.03.2003
288. www.offshore-now.com, 01.02.2003
289. www.opec.ru, 24.03.2003
290. www.polit.ru, 01.04.2003
291. www.roche-duffay.ru, 01.03.2003
292. www.rusenergy.ru, 30.01.2003
293. www.scibank.com, 04.04.2003
294. www.taxsolutionsatl.com, 05.01.2003
295. www.teleservice.spb.ru, 23.03.2003
296. www.uatoday.net, 01.02.2003

Приложение 1. Таблицы и рисунки

Таблица 1.

Основные модели конкуренции

Автор модели	Механизм контроля государственных решений	Допущения	Выводы из модели
Тибу (1956)	Exit домашних хозяйств	Отсутствие издержек на перемещение в другую юрисдикцию, полная информированность, допущение «благожелательного диктатора»	Более эффективная аллокация ресурсов и оптимальное производство публичных благ
Оатс и Шварц (1991)	Exit предприятий	Отсутствие издержек на перемещение в другую юрисдикцию, полная информированность, допущение «благожелательного диктатора»	Более эффективная аллокация ресурсов и оптимальное производство публичных благ
Макгир (1991)	Exit мобильных успешных предприятий и домашних хозяйств	Отсутствие издержек на перемещение в другую юрисдикцию, полная информированность, допущение «благожелательного диктатора», гетерогенное население	Эффективная аллокация и оптимальное производство публичных благ при отсутствии государственной распределительной политики; эффективное производство благ, но неэффективная аллокация при наличии государственной распределительной политики; важную роль играют правила игры в налоговой конкуренции
Веллиш (1995)	Exit предприятий	Отсутствие издержек на перемещение в другую юрисдикцию, полная информированность, допущение «благожелательного диктатора», гетерогенное население	Эффективное производство публичных благ (потребительских благ), но неэффективная аллокация для этой группы благ. Для публичных услуг как эффективное производство, так и эффективная аллокация. Важны правила игры.
Бесли и Кэйс (1995)	Voice домашних хозяйств	Отсутствие издержек на перемещение, проблемы контроля избирателей за эгоистичными политиками, политики как эгоистичные, так и благожелательные, поведение избирателей зависит от политики соседней юрисдикции	Возможны, но не обязательны эффективное производство и аллокация публичных благ. Важны правила игры

Автор модели	Механизм контроля государственных решений	Допущения	Выводы из модели
Бреттон (1996)	Exit и Voice домашних хозяйств и предприятий	Отсутствие информационной прозрачности (информационные издержки); издержки перемещения присутствуют, эгоистичные политики	Возможны, но не обязательны эффективное производство и аллокация публичных благ. Важны правила игры

Источник: [127, S.383]

Таблица 2.

Положительные стороны налоговой конкуренции

Аргумент в пользу налоговой конкуренции	Теоретическая база	Критика аргумента
Налоговая конкуренция, как и любая форма конкурентной борьбы, ведет к формированию аллокативной парето-эффективности.	Неоклассическая экономика	Спорно, действительно ли налоговая конкуренция отвечает требованиям неоклассической модели. В противном случае в налоговой конкуренции, как и любой другой, возникает опасность «провалов рынка», т.е. ситуаций, в которых рынок не в состоянии справиться с возникающими проблемами и необходимо вмешательство централизованной власти.
Налоговая конкуренция служит инструментом познания. Правительство не информировано о потребностях граждан. Exit и voice передают необходимую информацию, что позволяет юрисдикции оптимизировать предложение благ и их «цену» — налогообложение. Правительства используют метод проб и ошибок (trial and error), на основе которого в процессе эволюции формируется оптимальная политика — субоптимальные варианты ведут к реакции exit и voice и, тем самым, «вымирают» в эволюционной борьбе. Конкретным примером можно считать поиск правительством оптимальной точки на кривой Лафферта (налоговой ставки, ведущей к максимальным сборам).	Австрийская теория конкуренции (Ф.А.фон Хайек, конкуренция как процедура открытия (discovery process)).	Сторона спроса в налоговой конкуренции также часто недостаточно информирована, что искажает ее реакцию и поступающую к правительству информацию. Например, решение о миграции часто принимается не на основе объективных факторов, а эмоциональной картины другой юрисдикции. Существуют когнитивные ограничения экономических агентов.

Аргумент в пользу налоговой конкуренции	Теоретическая база	Критика аргумента
<p>Налоговая конкуренция контролирует правительство и создает для эгоистичных политиков и бюрократов стимулы оптимизировать свою политику в соответствии с потребностями населения. В противном случае они подвергаются процедурам voice или утрачивают власть в результате exit. Налоговая конкуренция лишает правительство монопольной власти на предложение определенных благ на территории юрисдикции и заставляет вступать в конкуренцию с другими юрисдикциями.</p> <p>Давление конкурентной борьбы снижает X-неэффективность бюрократии и заставляет правительство оптимизировать свою политику к потребностям населения и компаний.</p> <p>Налоговая конкуренция является инструментом укрощения «Левиафана» — эгоистичного постоянно расширяющего сферу своего влияния государства.</p>	<p>Новая политическая экономия, теория общественного выбора</p>	<p>1) Неясно, насколько правительство в реальности учитывает фактор exit. Оно может и просто игнорировать негативные явления, добиваясь поддержки групп интересов за счет перераспределения благ. Нет прямых подтверждений того, что поражение в налоговой конкуренции негативно сказывается на итогах выборов.</p> <p>2) Неясно, чьи интересы будут первостепенными для правительства — граждан или крупных ТНК (см. отрицательные стороны налоговой конкуренции).</p> <p>3) Возникающая конкуренция является на практике олигополистической (как это показано во второй главе работы) и поэтому экономическая власть правительств сохраняется. Как юрисдикции, так и крупные ТНК нередко создают структуры картельного типа.</p>
<p>Борьба между юрисдикциями идет в любом случае как выражение общеэкономической борьбы за власть. Поэтому необходимо придать этой борьбе оптимальную форму (определенный конкурентный порядок (Wettbewerbsordnung) — ею является (в силу описанных выше причин) налоговая конкуренция (альтернативу ей составляют, например, военные конфликты, конкурирующие девальвации валют (практиковавшиеся в межвоенный период), в отдельных государствах — закулисная борьба региональных элит за господство).</p>	<p>Экономическая теория власти и отдельные элементы теории экономических порядков (ордолиберализм)</p>	<p>Неясно, действительно ли борьба за власть между юрисдикциями играет важную роль, или для элит важно лишь господство внутри отдельной юрисдикции.</p>

Источник: составлено по: [118, S.5-10]; [121, p.23]; [137, p.239-241]; [144]; [145]; [157, S.140]; [208]; [215]; [218]; [221, S.3] [259]; [251]; [244];[248]; [245]; [246]; [255]; [257]; [261]; [264]; [269]

Таблица.3.

Отрицательные стороны налоговой конкуренции

Аргумент против налоговой конкуренции	Теоретическая база	Критика аргумента
<p>Race to the bottom. Государства в стремлении привлечь мобильные факторы производства будут устанавливать все более и более низкий уровень налогообложения в ущерб предоставляемым ими «институциональным продуктам».</p> <p>Разновидностью аргумента является ущемление интересов немобильных факторов производства (прежде всего рабочей силы средней и низкой квалификации) во имя привлечения мобильных факторов производства. Поскольку мобильность рабочей силы куда ниже, чем капитала, государства будут стремиться отнести основную часть налоговой нагрузки на физических лиц, максимально освобождая от нее юридические лица. В пользу последнего вывода существуют эмпирические свидетельства — так, Г.Кирхгесснер показал, что в современной налоговой конкуренции налоги на прибыль корпораций играют куда более важную роль, чем налоги на доходы физических лиц.</p>	<p>«Новая политическая экономия» и теории регулируемого капитализма</p>	<p>На практике выбор компаниями места размещения производства зависит не только от налогового бремени, но и от предлагаемых юрисдикцией «благ», т.е. «сторона спроса» в налоговой конкуренции сравнивает цену и качество благ. В результате возникает не только налоговая конкуренция, но и «конкуренция расходов», в которой государства стремятся оптимизировать свои расходы и обеспечить максимальный «выпуск благ» при минимальных затратах.</p>
<p>Факторы конкурентоспособности часто не зависят от руководства юрисдикции — например, природные ресурсы, неформальные институты. Важную роль играют слухи и непроверенная информация, нередко определяющие поведение «стороны спроса»</p>	<p>Институциональная теория, теория информационной экономики</p>	<p>Существуют механизмы преодоления информационной асимметрии. Корпорации (основные представители «стороны спроса») активно осуществляют сбор информации о «предложении», а принятие решений на основе слухов характерно, скорее, для физических лиц.</p>
<p>Происходит эксплуатация крупных юрисдикций малыми, крайним примером которой являются оффшорные зоны. Налоговая конкуренция ведет к перераспределению доходов, в результате которого сравнительно бедные слои населения и лица с низкой мобильностью утрачивают ренту в пользу лиц с высокой мобильностью и сравнительно богатых слоев.</p>	<p>Неоклассическая теория</p>	<p>Отсутствуют эмпирические доказательства данного явления; термин «эксплуатация» является спорным.</p>
<p>Существуют «внешние эффекты» - экстерналии, в результате которых действие налоговой конкуренции искажается. В частности, выделяются горизонтальные экстерналии (экспорт налогов, гонка государственных субвенций национальным корпорациям, race to the bottom), ведущие к завышению уровня налогообложения, вертикальные экстерналии (налогообложение прибыли и дохода различными уровнями государственного управления в федеративных государствах), а также пекуниарные (денежные) экстерналии — налогообложение капитала в крупной стране ведет к падению нетто ставки процента во всем мире и, тем самым, к занижению объемов производства публичных благ.</p>	<p>Теория внешних эффектов. Данная концепция во многом интегрирует другие модели и подходы</p>	<p>Соответственно те же, что и для прочих аргументов</p>

Источники: составлено по: [115, p. 510]; [130, S.28]; [131, S.197]; [135, p.128]; [196, S.15]; [197, S.25]; [250]

Таблица.4.

Уровни налоговой конкуренции

Уровень	Позитивный анализ	Нормативный анализ
Межгосударственная конкуренция	Анализ межгосударственной налоговой конкуренции, например ОЭСР	Целый ряд концепций, связывающих с глобализацией и конкуренцией между государствами и интеграционными группировками систему оптимизации аллокативной эффективности в мировой экономике
Конкуренция между государствами-членами интеграционной группировки	В настоящее время примеры налоговой конкуренции в интеграционных группировках присутствуют, но преимущественно ориентированы на менее развитые группы со слабой координацией (например, МЕРКОСУР). В рамках ЕС, по мнению А.Шюллера, доминирует «политико-бюрократическая модель интеграции» (politisch-buerokratisches Modell), исключающая налоговую конкуренцию.	Модель «конкурентной интеграции» (wettbewerblich-marktwirtschaftliches Modell) А.Шюллера для ЕС, модели FOCJ
Конкуренция между субъектами федерации в рамках единого государства	Модель «конкурентного федерализма» в реальности реализована в некоторых государствах (отчасти в США, но наиболее ярким примером считается Швейцария)	«Конкурентный федерализм» противопоставляется «кооперативному федерализму».
Конкуренция между органами местного самоуправления	Анализ реальной налоговой конкуренции между органами местного самоуправления в государствах, в которых указанные органы обладают определенными налоговыми прерогативами.	Конкурентная организация деятельности органов местного самоуправления

Источники составлено по: [126, p.518-519]; [140, S.18]; [153, S.3]; [156, S.14]; [169]; [179, S.577-581]; [184]; [236] [251]; [270]; [271]

Таблица.5.

Нормативные модели налоговой конкуренции

Модель	Описание	Примеры использования модели
Расширение сферы действия налоговой и институциональной конкуренции	Налоговая (и институциональная) конкуренция рассматриваются не как реально существующие явления, а как своего рода «идеал», цель экономической политики, который необходимо «воплотить в жизнь». Очевидно, что в этом случае налоговая конкуренция оценивается как положительное явление.	Модель FCOJ (functional competitive overlapping jurisdictions) — «функциональных конкурирующих пересекающихся юрисдикций». Их создание рассматривается некоторыми авторами как своего рода «пятая свобода» в экономических отношениях (помимо свободы перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы). Предлагается создать (дискуссии идут прежде всего о переустройстве ЕС) систему юрисдикций, выполняющих строго ограниченные функции, расположенных на нередко пересекающихся территориях (отказ от территориальной монополии государства) и конкурирующих между собой. Возможным считается предоставить гражданам право создания таких юрисдикций.

Модель	Описание	Примеры использования модели
Создание институциональных рамок, «правил», «конкурентного порядка» для налоговой конкуренции	Исходят из объективного существования налоговой конкуренции. Предполагают, что налоговая конкуренция может играть как позитивную, так и негативную роль, в зависимости от существующей системы правил.	
Конкретные рекомендации государствам, позволяющие им добиться успеха в налоговой конкуренции	Модели национальной конкурентоспособности, программы привлечения иностранных инвестиций, теория «стратегической торговой политики» (strategische Handelspolitik), направленная на достижение успеха в институциональной конкуренции второго типа	Работа Ф.Коттлера, одного из классиков маркетинга, «Маркетинг наций», в которой для разработки конкурентной стратегии (в т.ч. и в налоговой конкуренции) используется инструментарий маркетинг менеджмента.

Источники: составлено по: [135, р.162-175]; [156, S.3-14]; [159, р.III]; [174]; [177]; [200]; [201]; [202]; [220]; [224, S.100-150]; [243]

Таблица 6.

Налогообложение дохода физических лиц в промышленно развитых странах, 2002 г.

Государства	Уровень налогообложения	Максимальная ставка, %	Доход, к которому применяется максимальная ставка, евро в год
Бельгия	Государство	55%	43800
	Органы местного самоуправления (надбавка в размере 7% от ставки центрального налога)	+ 4,13%	
	Кризисный налог (1% от ставки центрального налога)	+ 0,55%	
	Всего	59,68%	
Дания	Государство	59%	38400
Финляндия	Государство	36%	54700
	Органы местного самоуправления	+ 16,5%	
	Всего	52,50%	
Франция	Государство	52,75%	46343
	Социальный налог	+ 8%	
	Всего	60,75%	
Греция	Государство	40%	23400
Ирландия	Государство	42%	28000
Италия	Государство	45%	69722
	Регионы	+ 1,15%	
	Всего	46,15%	
Люксембург	Государство	38%	34500
	Сборы в фонд по борьбе с безработицей (2,5% от ставки основного налога)	+ 0,95%	
	Всего	38,95%	
Нидерланды	Государство	52%	47745
Австрия	Государство	50%	50870
Португалия	Государство	40%	51251

Государства	Уровень налогообложения	Максимальная ставка, %	Доход, к которому применяется максимальная ставка, евро в год
Швеция	Государство	25%	43102
	Органы местного самоуправления	+ 31%	
	Всего	56%	
Испания	Государство	48%	67434
Великобритания	Государство	40%	47939
Германия	Государство	48,50%	55007
	Надбавка (Solidaritaetszuschlag)	+2,67%	
	Всего	51,17%	
Япония	Государство	37%	154759
	Префектуры	+3%	60184
	Органы местного самоуправления	+10%	60184
	Всего	50%	154759
Канада (пример)	Федерация	29%	67175
	Провинция Онтарио	+17,4%	43151
	Всего	40,01%	67175
Швейцария (пример)	Федерация	11,50%	411998
	Кантон/город Цюрих	+29,51%	146276
	Всего	40,01%	411998
США (пример)	Федерация	38,60%	304101
	Штат Нью-Йорк	+6,85%	20454
	Город Нью-Йорк	+3,2%	51135
	Всего	44,77%	304101

Источник: [123, S.60-61]

Таблица.7.

Системы налогообложения прибыли, 2002 г.

Система	Содержание	Примеры	Ставка налога на прибыль и принципы избежания двойного налогообложения
Классическая система	Вся сумма прибыли облагается налогом по одинаковой ставке. Таким образом, дивидендный доход облагается дважды — налогом на прибыль корпораций и подоходным налогом.	Ирландия Швейцария США	16% 16,5-29,7% (Цюрих) 39,9% (Нью-Йорк)

Система	Содержание	Примеры	Ставка налога на прибыль и принципы избежания двойного налогообложения
Модифицированная классическая система	Льготное по сравнению с другими доходами налогообложение дивидендного дохода — т.н. налогообложение по «разделенной ставке» (split rate). Предполагает обложение нераспределенной части прибыли по другой ставке, чем дивидендов. Как правило, первая ставка выше.	<p>Бельгия</p> <p>Дания</p> <p>Германия</p> <p>Люксембург</p> <p>Австрия</p> <p>Португалия</p> <p>Швеция</p>	<p>40,2% (доход от капитала облагается по ставке 25% или существует возможность перевода налогообложения на «перевод» налог)</p> <p>30% (налог на дивиденды до 29,7 тыс. крон 28%, на сумму, превышения 29,7 тыс. крон — 43%).</p> <p>26,4% (50% суммы дивидендов освобождается от подоходного налога)</p> <p>22,9% (50% суммы дивидендов освобождается от подоходного налога)</p> <p>34% (налог на доходы от капитала 25% или уменьшение налога на доходы вдвое)</p> <p>30% (50% суммы дивидендов освобождается от подоходного налога)</p> <p>28% (дивиденды облагаются по ставке 30%)</p>
Классическая система с уменьшением налоговых ставок у акционера (участника общества) и частичным зачетом налога на прибыль.	Применяются элементы системы зачисления уплаченного налога — осуществляется возмещение акционерам уплаченной суммы налога при получении дивиденда. Таким образом, двойного обложения дивидендов удается избежать.	Великобритания	30% (зачет до 1/9 суммы дивидендов), ставка налога на доходы 10% (низкий доход) или 32,5% (высокий доход) на дивиденды включая сумму зачета дивидендов
Система полного освобождения дивидендов от налога	Дивидендный доход не облагается подоходным налогом	Греция	37,5%/35% (отказ от налогообложения дивидендов подоходным налогом у акционера)

Система	Содержание	Примеры	Ставка налога на прибыль и принципы избежания двойного налогообложения
Система imputation rate с частичным или полным зачетом платежей по налогу на прибыль, но с единой ставкой налога на доходы	Применяется система imputation rate, предусматривающая частичный зачет платежей	Франция	35,4% (зачет на 50% суммы дивидендов)
		Япония	35,2% (зачет 6,4 – 12,8% сумм уплаты налога)
		Канада	38,6% (зачет 16,67% реальных выплат по налогу на прибыль федерации и провинций)
		Испания	35% (зачет на 50% суммы дивидендов)
		Финляндия	29% (зачет 29/71 дивидендов)
		Италия	36% (40,3%) (полный зачет налога на прибыль при выплате дивидендов (56,25% суммы дивидендов))
		Норвегия	28% (Зачет 7/18 суммы дивидендов)

Включает в себя льготное налогообложение дивидендов физических лиц

Источник: составлено по:[27, с.33]; [123, S.58-59]

Таблица 8.

Ставки налога на прибыль корпораций, 1986-2000, %

Страна	1986	1991	2000	Изменение, %
Австралия	40	39	34	-15
Австрия	30	30	34	4
Бельгия	45	39	39	-6
Канада	36	29	28	-8
Дания	50	38	32	-20
Финляндия	33	23	29	-4
Франция	45	42	33	-12
Германия	56	50	40	-16
Греция	49	46	40	-9
Исландия	51	45	30	-21
Ирландия	50	43	24	-26
Италия	36	36	37	1
Япония	43	38	27	-16
Корея	30	34	28	-2
Люксембург	40	33	37	-3
Мексика	34	34	35	1
Нидерланды	42	35	35	-7
Новая Зеландия	45	33	33	-12
Норвегия	28	27	28	0
Португалия	47	36	32	-15
Испания	35	35	35	0
Швеция	52	30	28	-24
Швейцария	10	10	8	-2
Турция	46	49	33	-13
США	35	34	30	-5
Великобритания	46	34	35	-11
<i>В среднем по странам ОЭСР</i>	<i>41</i>	<i>35</i>	<i>32</i>	<i>-9</i>

Источник: [129, p.11]

Таблица 9.

Совокупная налоговая нагрузка на дивиденды, нераспределенную прибыль и процентный доход в странах ЕС, %, 1990-2000 гг.

	На процентный доход		На дивидендный доход		На нераспределенную прибыль	
	1990	2000	1990	2000	1990	2000
Австрия	50	25	48	51	65	34
Бельгия	25	55	56	73	41	39
Дания	40	15	55	59	64	32
Финляндия	30	29	29	29	57	50
Франция	57	54	59	54	73	69
Германия	53	51	53	51	77	71
Великобритания	40	40	48	48	61	58
Греция	50	15	46	40	73	67
Ирландия	56	24	46	59	77	39
Италия	50	27	58	46	68	65
Люксембург	56	46	71	46	71	62
Нидерланды	60	60	74	74	35	35
Португалия	40	40	58	48	43	39
Испания	56	40	74	45	74	61
Швеция	25	30	55	50	55	50
Средний уровень	46	37	55	52	62	51
Стандартное отклонение	12	15	12	12	14	14

Источник: [147, p.9]

Таблица 10.

Номинальное налогообложение доходов от капитала, %, 2001 г.

	На процентный доход от ценных бумаг		На процентный доход от банковских депозитов		На дивидендный доход	
	Резидент	Нерезидент	Резидент	Нерезидент	Резидент	Нерезидент
Австрия	25	-	25	-	25	25
Бельгия	15	-	15	-	25	25
Дания	-	-	-	-	28	28
Финляндия	29	-	29	-	-	-
Франция	25	-	25	-	-	25
Германия	31,65	-	31,65	-	26,38	26,38
Великобритания	20	20	2-	20	-	-
Греция	15	15	15	15	-	-
Ирландия	20	-	20	-	-	-
Италия	12,5/27	12,5/27	27	-	12,5	27
Люксембург	-	-	-	-	25	25
Нидерланды	-	-	-	-	25	25
Португалия	20	20	20	20	25	25
Испания	18	18	18	18	18	18
Швеция	30	-	30	-	30	30
Япония	20	15	20	15	20	20
Канада	-	25	-	25	-	25
Швейцария	35	35	35	35	35	35
США	-	30	-	-	-	30

Источник: [123, S.54]

Таблица 11.

Налоговая реформа в США: Изменение налогообложения наследства и дарения

Год	Максимальная налоговая ставка	Необлагаемый минимум, млн. долл.
2002	50%	1
2003	49%	1
2004	48%	1,5
2005	47%	1,5
2006	46%	2
2007	45%	2
2008	45%	2

Год	Максимальная налоговая ставка	Необлагаемый минимум, млн. долл.
2009	45%	3,5
2010	0	0
2011	55%	1

После 2011 года налог будет отменен

Источник: [152, p.11]

Таблица 12.

НДС в промышленно развитых странах, 2002 г.

Государство	Нормальная ставка, %	Пониженные ставки, %	Существование нулевой ставки
Бельгия	21	1; 6; 12	ДА
Дания	25		ДА
Германия	16	7	НЕТ
Финляндия	22	8; 17	ДА
Франция	19,6	2,1; 5,5	НЕТ
Греция	18	4; 8	ДА
Ирландия	21	4,3; 12,5	ДА
Италия	20	4; 10	ДА
Люксембург	15	3; 6; 12	НЕТ
Нидерланды	19	6	НЕТ
Австрия	20	10; 12	НЕТ
Португалия	19	5;12	НЕТ
Швеция	25	6;12	ДА
Испания	16	4; 7	НЕТ
Великобритания	17,5	5	ДА
Япония	5		НЕТ
Канада (Федерация)	7		НЕТ
Канада (Провинции - налог с продаж)	0-10		ДА
Норвегия	24	12	НЕТ
Швейцария	7,6	2,4; 3,6	НЕТ

Источник: [123, S. 64]

Таблица 13.

Налоговая нагрузка на доходы работников, включая подоходный налог с заработной платы и налоги на социальное страхование, %, 2001 г.

Страна	Одинокий налогоплательщик без детей со средним доходом	Женатый (замужний) налогоплательщик с двумя детьми, где только один из членов семьи получает заработную плату, средний доход	Женатый (замужний) налогоплательщик с двумя детьми, где только один из членов семьи получает заработную плату, доход на 33% выше среднего
Бельгия	41,8	20,9	28,1
Дания	44,2	30,8	35,9
ФРГ	41,3	19,4	27,1
Финляндия	33,5	24,1	23,0
Франция	27,8	15,1	17,8
Греция	17,7	17,8	17,4
Ирландия	20,3	5,3	11,4
Италия	28,2	14,5	20,2
Люксембург	26,4	-1,1	2,6
Нидерланды	36,1	24,9	27,6
Австрия	27,8	7,4	10,9
Португалия	17,7	8,6	10,3
Швеция	32,9	23,9	25,0
Испания	18,5	9,4	14,1
Великобритания	23,8	15,3	14,5
Япония	16,1	11,8	13,6

Страна	Одинокий налогоплательщик без детей со средним доходом	Женатый (замужний) налогоплательщик с двумя детьми, где только один из членов семьи получает заработную плату, средний доход	Женатый (замужний) налогоплательщик с двумя детьми, где только один из членов семьи получает заработную плату, доход на 33% выше среднего
Канада	26,5	15,8	19,8
Швейцария	21,9	8,6	11,4
США	25,6	15,6	19,1

Источник: [123, S.56]

Таблица 14.

Уровни налоговой системы различных стран

Страна	Центральные (федеральные) налоги	Региональные налоги (субъектов Федерации)	Местные налоги
Великобритания	Подоходный налог с населения Налог на прибыль корпораций Налог на доходы от нефти Налог на наследство НДС Акцизы		Налог на имущество (с земли, жилых домов, магазинов, фабрик, заводов и т.д.)
Германия	Подоходный налог с населения (общий налог) ³⁶ Налог на прибыль корпораций (общий налог) Налог на доходы от капитала (общий налог) НДС (общий налог) Налог с оборота импорта ³⁷ (общий налог) Часть промыслового налога (общий налог) Акцизы на нефть, табак, спиртоводочные изделия Страховой налог	Налог с владельцев автомобилей Имущественный налог Налог на наследство и дарение Акцизы на пиво	Промысловый налог Поземельный налог
Испания	Подоходный налог с населения Налог на прибыль корпораций НДС Налог на наследство и дарение Налог на состояние ³⁸ Акцизы Специальный налог ³⁹		Налог на недвижимость Налог на переход права собственности на имущество Налог на занятие коммерческой деятельностью Налог на занятие профессиональной деятельностью
Канада	Подоходный налог с населения Налог на прибыль корпораций Акцизы	Подоходный налог с населения Налог с продаж Налог на прибыль корпораций Акцизы Налог на дарение Рентные и лицензионные платежи	Налог на недвижимость Налог на осуществление предпринимательской деятельности

³⁶ Включая церковный налог — налог, уплачиваемый представителями конфессий на содержание конфессий

³⁷ Специфический налог, уплачиваемый компаниями при импорте товаров в Германию из третьих стран

³⁸ Налог со стоимости всего имущества в Испании (для нерезидентов) и во всем мире (для резидентов)

³⁹ Налог на иностранные фирмы, владеющие недвижимостью в Испании (5% от кадастровой стоимости)

Страна	Центральные (федеральные) налоги	Региональные налоги (субъектов Федерации)	Местные налоги
США	Подоходный налог с населения Налог на прибыль корпораций Акцизы Налог на наследство и дарение	Подоходный налог с населения Налог на прибыль корпораций Акцизы Налог на наследство и дарение Налог с продаж Поимущественные налоги Налоги с владельцев автотранспорта	Подоходный налог с населения Налог на прибыль корпораций Акцизы Налог на наследство и дарение Налог с продаж Поимущественные налоги Экологические налоги
Франция	НДС Налог на доход от капиталов Налог на прибыль от недвижимости Налог на прибыль корпораций Налог на наследство и дарение Налог на прирост капитала Налог на фонд заработной платы Налог на ученичество ⁴⁰		Налог на жилье Промысловый налог Земельный налог Налог со строений Профессиональный налог Налог на уборку территорий Сборы на освоение рудников Пошлины на транспорт
Швейцария	Подоходный налог с населения Налог на прибыль корпораций и капитал Налог у источника ⁴¹ Налог с лиц, не проходивших воинскую службу НДС Акцизы на табак, пиво, спирт	Подоходный налог и налог на чистые активы Подошный налог Налог на прибыль и капитал Налог на наследство и дарение Налог на прирост капитала Налог на недвижимость Налог на передачу прав собственности на недвижимость Налог на транспорт Налог на собак Налог на зрелища Налог на гидроэлектростанции	Подоходный налог и налог на чистые активы Подошный налог Налог на прибыль и капитал Налог на наследство и дарение Налог на прирост капитала Налог на недвижимость Налог на передачу прав собственности на недвижимость Налог на торговлю Налог на собак Налог на зрелища

Замечание: в таблицу не включены налоги на социальное страхование и таможенные сборы

Источник: составлено по: [14, с.153-186]

Таблица 15.

Налоговая реформа в США: Изменение налогообложения дохода физических лиц

Год	Ставки прогрессивной налоговой шкалы				
	2000-01	15%	27%	30%	35%
2002-03	10% в некоторых случаях	27%	30%	25%	38,6%
2004-05	Без изменений	26%	29%	24%	37,6%
2006 и далее	Без изменений	25%	28%	33%	35%

Источник: [152, p.14]

⁴⁰ Например, налог на развитие профессионального образования, сбор на профессиональную подготовку, сбор на строительство жилья

⁴¹ Налог на пассивные доходы от движимого имущества

Таблица 17.

Институты международной налоговой конкуренции (с точки зрения отдельной компании)	
Источник	Содержание
Национальное налоговое законодательство	Национальные акты, определяющие порядок налогообложения доходов, полученных внутри страны
Национальное законодательство о налогообложении доходов, полученных за рубежом	Национальные акты, определяющие порядок обложения зарубежных доходов, целью которых является обеспечение фискальной функции налогообложения в условиях существования трансграничного бизнеса, а также предотвращение ухода от налогов
Иностранное налоговое законодательство	Иностраные акты, определяющие порядок уплаты налогов иностранными лицами, нередко конфликтующие с национальными актами
Законодательство избежании двойного налогообложения	Национальные акты или международные соглашения об избежании двойного налогообложения с целью более эффективного и справедливого распределения налоговых доходов и налогового бремени

Источник: [241]

Таблица 18.

Методы одностороннего избежания двойного налогообложения прибыли	
Метод	Примеры
Страна места пребывания налогоплательщика исключает иностранный доход из налогооблагаемой базы	ФРГ, Нидерланды
Иностраный доход не облагается налогом, но учитывается для определения прогрессивной ставки налога (освобождение с прогрессией)	США, Великобритания
Налоги, уплаченные за рубежом, используются как налоговый кредит или как налоговый вычет	Япония
Для зарубежных доходов применяется пониженная ставка	Бельгия

Источники: составлено по: [67, с.249]; [130, S.66]

Таблица 19.

Принципы формирования юрисдикций	
Принцип	Содержание
Территории	Доход, полученный за рубежом, на территории страны налогом не облагается: все доходы, полученные хозяйствующими субъектами на территории страны, подлежат обложению в полном объеме. Примером являются Гонконг, Либерия и Панама
Гражданства	Полностью облагаются доходы граждан и национальных юридических лиц. Доходы иностранцев и иностранных корпораций налогом не облагаются.
Резидентства	Хозяйствующие субъекты по различным критериям разделяются на две группы — резиденты и нерезиденты. В отношении резидентов используется принцип «глобального дохода» — уплачивается налог на всю сумму доходов, полученных как в стране, так и за рубежом; доходы нерезидентов или освобождаются от налогообложения, или облагаются налогом исключительно в части доходов, полученных на территории юрисдикции. Определение статуса резидента сильно варьируется в различных странах. Принцип применяется в большинстве промышленно развитых государств.

Источник: составлено по:[56, с.93-94]

Таблица 20.

Принципы косвенного налогообложения трансграничных операций

	Страна-импортер облагает операцию налогами	Страна-импортер не облагает операцию налогами
Страна-экспортер облагает операцию налогами	Двойное налогообложение	Принцип страны происхождения
Страна-экспортер не облагает операцию налогами	Принцип страны назначения	Нулевое налогообложение

Источник: [241]

Таблица 21.

Принципы страны происхождения и страны назначения: сравнительный анализ

Критерий	Принцип страны происхождения	Принцип страны назначения
Обоснование	Страна происхождения является производителем публичных благ потребляемых компаний	Товары различных компаний конкурируют на рынке без воздействия налогообложения
Правомочия по установлению налогов	Страна-экспортер	Страна-импортер
Воздействие на уровень цен	Цены включая налоги (брутто-цены) выравниваются в международном масштабе, а цены без учета налогов (нетт-цены) различаются в зависимости от налоговых ставок	Цены без учета налогов (нетто-цены) выравниваются в международном масштабе, а цены включая налоги (брутто-цены) различаются в зависимости от налоговых ставок
Эффективность	Обеспечивается эффективность потребления, поскольку все потребители уплачивают одну и ту же брутто-цену, и налоги не влияют на структуру потребления	Обеспечивается эффективность производства, поскольку доходы компаний не зависят от места расположения их производственных центров
Отсутствие воздействия	На структуру экспорта	На структуру импорта
Валютный курс	Эффективна только система фиксированных курсов	Валютная система не влияет на эффективность
Налоговая конкуренция	Способствует налоговой конкуренции, поскольку цена товара определяется во многом налоговой ставкой и конкуренция товаров становится конкуренцией налоговых систем	Препятствует налоговой конкуренции — национальные налоговые системы не влияют на цену товара
Преимущества для отдельных государств	Выгоднее для нетто-экспортеров, поскольку в противном случае они теряют налоговые поступления	Выгоднее для нетто-импортеров, приобретающих налоговые поступления

Источник: [241]

Таблица 22.

Принципы применения НДС при трансграничных операциях в ЕС

Группа операций	Принцип
Поставки из ЕС в третьи страны	Страна назначения
Импорт из третьих стран в ЕС	Страна назначения (специальные налоговые ставки)
Импорт из стран ЕС	Страна назначения (национальные ставки)
Покупка гражданами ЕС товаров в других странах ЕС, кроме поставок по почте и приобретения новых автомобилей	Страна происхождения

Источник: [241]

Таблица 23.

Методы оптимизации налогообложения

Метод	Содержание
Выбор организационно-правовой формы	С налоговой точки зрения оптимальными являются партнерства, не являющиеся юридическими лицами и освобождающиеся от налога на прибыль.
Манипулирование учетной политикой	Корпорации обладают меньшей свободой в области налогового учета, нежели при финансовом учете. Тем не менее, существуют определенные формы оптимизации (например, при определении амортизации имущества)
Метод замены отношений	Операция заменяется аналогичной, связанной с меньшей налоговой нагрузкой. Однако замена должна быть достаточно полной, поскольку в противном случае существует возможность переквалификации договора налоговыми органами. Как правило, метод направлен на изменение состава расходов, включаемых в себестоимость. Примерами являются также кредитные, страховые и лизинговые схемы — налогообложение указанных операций может осуществляться в соответствии с другими принципами, чем налогообложение прибыли от договоров купли-продажи.
Метод разделения отношений	Договор разделяется на два или несколько аналогичных, связанных с меньшей налоговой нагрузкой. Например, из договора купли-продажи выделяется договор об оказании информационно-консультационных услуг
Метод отсрочки налогового платежа	Уплата налогового платежа переносится на последующие периоды. Целесообразно с точки зрения управления оборотными средствами, избежания пени. Помимо этого, нередко изменения в налогообложении носят временный характер — например, в Германии на 2003 г. была введена 1% надбавка к ставке налога на прибыль корпораций с целью устранения негативных последствий наводнения лета 2002 г. В связи с этим оптимизация налогообложения часто связана с учетом тех или иных затрат и доходов в определенные временные периоды — в ФРГ предполагается, что в 2003 г. прибыли корпораций окажутся несколько ниже, чем могли бы быть, а в 2002 и 2004 гг. — несколько выше. Подобная оптимизация обеспечивается, например, возможностью переносить убытки на будущие налоговые периоды (в США — на 15 лет, Канаде — на 7 лет, в Италии и Японии — на 5 лет, ФРГ и Великобритании — без ограничения срока). Однако эффективность подобной оптимизации остается спорной — во многих случаях временное повышение налогов оборачивается постоянным. Отсрочка вызывает особый интерес в условиях высокой инфляции.
Использование бартерных и вексельных схем	Бартер и векселя позволяют отсрочить поступление средств на счет и тем самым уменьшить налогообложение. Несмотря на распространенность в российской практике, в мире используются незначительно.
Метод прямого сокращения объекта налогообложения	Переоценка имущества или исчисление себестоимости позволяет уменьшить налоговую базу по тому или иному налогу.
Метод льгот	Льготные предприятия или льготы по отдельным видам налогов.

Метод	Содержание
Метод международного налогового планирования	Использование дифференциации налоговых режимов различных стран и конкуренции юрисдикций.
Манипуляция валютами сделки	Девальвация валюты может позволить снизить величину реальных налоговых платежей в этой валюте

Источник: составлено по: [20]; [58, Т.1]; [65]; [256]

Таблица 24.

Методы уклонения от НДС в мировой практике

Метод	Описание
Незаконное уклонение от налогообложения	
Ложные счета-фактуры	Налогоплательщики используют ложные счета-фактуры (поддельные или приобретенные у предприятий с отрицательной задолженностью по НДС) для уменьшения обязательства по налогу
Фальсификация бухгалтерских записей	Данные счетов-фактур неполностью или неверно отражаются в учете
Налоговая оптимизация	
Некорректная квалификация типа сделки	Например, поставка контрагенту осуществляется по заниженной цене, а контрагент представляет продавцу товара кредит по нулевой или крайне низкой процентной ставке на длительный срок. Во многих странах метод неприменим, так как налоговые органы осуществляют перепроверку сделок на основе «стандартных цен»
Ложный экспорт	Товары экспортируются за рубеж (после чего при применении метода страны назначения, им возмещается уплаченная сумма НДС), а затем реимпортируются в страну. Иногда экспорт и импорт осуществляется лишь формально. Основной проблемой при осуществлении операций является наличие требований к определению страны происхождения товара в таможенном контроле
Короткоживущие предприятия	Создаются компании, оказывающие основному обществу некоторые услуги, а затем ликвидирующиеся до уплаты налога в бюджет. Основное же общество уменьшает стоимость задолженности по НДС. При этом особенно эффективно использовать налоговые льготы малым и новым предприятиям.
Трансфертные цены	При сделках между обществами одной и той же компании, возможно поставлять дочерним компаниям с высокими обязательствами товары по завышенным ценам, а с отрицательной задолженностью — по высоким. Речь может идти даже не об официальной поставке товара, а о выполнении некоторых «услуг».
Малые предприятия	Малые предприятия часто имеют право добровольно регистрироваться в качестве плательщика НДС. Соответственно, можно зарегистрировать в качестве предприятие, не ведущее хозяйственной деятельности, и получить по нему зачет по НДС. В большинстве стран, однако, при регистрации используются критерии, позволяющие определить, ведет ли предприятие хозяйствующую деятельность. Ср. также таблицу КЕ.
Разделение предприятия	Формальное дробление крупного предприятия на несколько малых с целью получения льгот по НДС. Для противодействия этому в Японии и Великобритании плательщики НДС – аффилированные лица подлежат консолидации
Специфика России	
Аффилированные предприятия	Если существует твердая уверенность в том, что основное общество не будет подвергнуто банкротству, возможно учредить аффилированное предприятие, покупающее у основного товар и поставляющее его на экспорт. В этом случае возврат налога будет концентрироваться в аффилированном предприятии, а основное общество
Замена операции	Компания А поставляет компании Б товар. У первой возникает дебиторская задолженность, которая впоследствии может быть продана без уплаты НДС.

Примечание: Включены как методы налоговой оптимизации, так и классическое уклонение от налогов

Источник: составлено по: [58, Т.1, с.96-100]

Таблица 25.

Типы взаимоотношений между компаниями при международном налоговом планировании

Тип	Характеристика
Экспортно-импортные сделки	Компании поставляют друг другу товары (реально или просто путем передачи прав собственности) и регулируют цену контракта
Холдинговые структуры	Холдинг создается в юрисдикции с более низким уровнем налогообложения дивидендов, с учетом того, что налогообложение при переводе выручки из производственной компании в холдинговую также обеспечивается минимальное налогообложение
Кредитные схемы	Компания, созданная в юрисдикции с более низким уровнем налогообложения, предоставляет кредиты аффилированным с ней лицам и получает их обратно, включая процентные выплаты
Лицензионные соглашения	Компания в юрисдикции с более низким уровнем налогообложения наделяется правами интеллектуальной собственности, получая от производственных компаний доходы по роялти и лицензионным платежам
Страховые схемы	Создание экзотической страховой компании в юрисдикции с более низким уровнем налогообложения

Источник: составлено по: [16, с.100-120]; [27, с.38-50]; [33, с.79-104]; [63, с.33-54]; [260]

Таблица 26.

Порядок определения наличия «эффективной связи» бизнеса в налогообложении нерезидентов в США

Метод	Характеристика
Тест активов	Доход признается эффективно связанным с бизнесом в США, если он получен с применением активов для ведения торговли или бизнеса в США
Тест ведения бизнеса	Доход признается эффективно связанным с бизнесом в США, если материальным фактором в его производстве стала деятельность в США. Материальным фактором признается, например, наличие офиса.

Источник: составлено по: [27, с.23-24]

Таблица 27.

Налоговая ответственность компаний в Великобритании

Критерий	Характеристика
Торговля «в» Великобритании	Осуществление на территории Великобритании следующих операций: производство товаров и услуг, осуществление торговых операций, заключение контрактов, даже если они выполняются за пределами страны, заключение контрактов через агентов, обработка и пересылка оферт, производимая агентом
Торговля «с» Великобританией	Закупочная деятельность с целью вывоза товаров, организация постоянного представительства, поиск заказов при условии, что контракты по ним подписываются и исполняются за пределами страны

Источник: составлено по: [27, с.25]

Таблица 28

Основные виды трансфертного ценообразования

Метод	Характеристика
Установление трансфертной цены на основе рыночной цены (рыночные трансфертные цены)	В качестве «рыночной» используется мировая цена или цена поставки крупнейшему контрагенту. Данный метод используется, если приобретение товара на внешнем и на внутреннем рынках одинаково выгодно для корпорации. В этом случае объем поставок автоматически установится на оптимальном уровне, как и сама цена. Однако трансфертная цена становится сама важнейшим фактором, оказывающим влияние на цены на внешних рынках (через механизм спроса и предложения). Как правило, применяется цена предшествующего периода. Сбытовые, рекламные, транспортные, маркетинговые, управленческие расходы распределяются между компаниями ТНК или вычитаются из цены.
Договорное трансфертное ценообразование	Трансфертная цена формируется в результате переговоров между подразделениями компании — как самостоятельными, так и при посредничестве центрального офиса

Метод	Характеристика
Установление трансфертной цены на основе издержек производства плюс норма прибыли (нерыночные трансфертные цены)	<p>Для различных подразделений корпорации устанавливается так называемая целевая норма прибыли за вычетом налогов. Данная модель имеет три базовые разновидности.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Метод целевого ценообразования (модель фиксированных цен). Используется преимущественно для производства массовых и технически освоенных изделий. • Модель "издержки плюс вознаграждение". Используется при производстве технически сложной продукции. • Цены контрактов "со встроенным механизмом материального поощрения". Используются при сравнительно высокой самостоятельности филиалов и дочерних компаний <p>Под издержками могут пониматься:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Полные издержки. Может устанавливаться на основе единой ценовой политики (метод полных издержек). или же издержек центров прибыли. • Переменные издержки на единицу продукции • Предельные (маржинальные) издержки. Последняя модель активно используется в промышленных корпорациях США. Ее достоинством является разработанность математических моделей трансфертных цен (впервые предложены Д.Хиршляйфером в 1956 г.). В качестве основы трансфертных цен рассматриваются "предельные", или "приростные" издержки, исчисляемые как изменение общих или валовых издержек при приросте объемов производства продукции на единицу. Важнейшим элементом исчисления предельных издержек являются теневые цены продукции.
Фактическое трансфертное ценообразование	Цены определяются таким образом, чтобы на каждом этапе производственной цепочки оставалась определенная доля прибыли. Эта доля может определяться по отраслевым нормам, по товарообороту подразделений, по издержкам, по трудовым затратам

Источники: составлено по: [24, с.306]; [26, с.193]; [30, с.671-672]; [44, Т.1, с.133-134]; [62, с.111-112]; [180, S.356-357]; [77, с.97]; [273]

Таблица 29.

Критерии налогового убежища согласно классификации ОЭСР.

Критерий	Значение
Низкое налогообложение	Не может сам по себе обеспечивать признание юрисдикции «налоговым убежищем», а лишь основание для учета двух других критериев
Отсутствие обмена информацией с налоговыми органами других стран, низкая прозрачность бизнеса	На основе этого критерия регион может быть признан налоговым убежищем
Низкая прозрачность действующих норм	На основе этого критерия регион может быть признан налоговым убежищем

Источник: [41, с.3]

Таблица 30.

География оффшоров

Регион	Особенности
Страны Карибского бассейна («кокосовые оффшоры»)	Отсутствие налогов в принципе или же исключительно для оффшорных компаний; налоги заменены фиксированным сбором. Обеспечение полной конфиденциальности операций. На эти юрисдикции направлена большая часть антиоффшорных мер.
Север Европы (Мэн, Гернси, Джерси)	Отсутствие налогообложения; ежегодный фиксированный сбор. Открытость информации о директорах, поэтому необходимо использовать номинальных директоров и владельцев.
Средиземноморье	Отсутствие налога (Гибралтар) или низкий налог (Кипр). Последняя юрисдикция крайне удобна для России в связи с наличием договора об избежании двойного налогообложения
Европа (Швейцария, Лихтенштейн, Люксембург)	Низкие налоги или отсутствие налогов. Высокопрестижные юрисдикции, наличие соглашения об избежании двойного налогообложения Россия-Швейцария. Достаточно дорогостоящие юрисдикции

Регион	Особенности
Юго-Восточная Азия (Лабуан, Гонконг, Сингапур)	Низкие налоги или отсутствие налогов. Соглашение об избежании двойного налогообложения Россия-Швейцария
США (например, Делавер)	Некоторые штаты освобождают компании от налога на прибыль штата. Для избежания и федерального налога целесообразно использовать правовую форму партнерства (LLP), освобожденного от налогообложения прибыли.

Источники: составлено по: [33, с.30]; [38, с.2-3]

Таблица 31.

Международно-правовой статус оффшорных юрисдикций

Статус	Примеры
Независимые государства	Ирландия, Джерси, Кипр, Мальта, Люксембург, Багамские острова, Западное Самоа, Сент-Китс и Невис, Панама, Вануату, Сингапур
Государства, ассоциированные с более крупными государствами	Монако (с Францией), острова Кука (с Новой Зеландией), Лихтенштейн (с Швейцарией)
Территории в составе государств с широким самоуправлением	Гернси, Гибралтар, Мэн, Бермудские острова, Британские Вирджинские острова, Каймановы острова, Теркс и Кайкос (Великобритания); Антильские острова, Аруба (Нидерланды), Реюньон, Гваделупа, Гвиана, Мартиника (Франция), Мадейра (Португалия)
Субъекты федеративных государств	Нью-Браунсуик (Канада), Вайоминг, Делавер, Флорида (США), Цуг (Швейцария), Калмыкия, Ярославская область (Россия), Черногория (Союз Сербии и Черногории)

Источник: составлено по: [63, с.19-20]

Таблица 32.

Классификация оффшорных зон (с точки зрения льгот, предоставляемых оффшорным компаниям)

Тип оффшора	Особенности	Примеры
Чистые оффшоры	Полный отказ от налогообложения зарегистрированных в стране компаний. Высокая конфиденциальность. Отсутствие соглашений об избежании двойного налогообложения. «Непрестижные» оффшоры, угроза налоговых расследований	Анкилла, Багамы, Бермуды, Каймановы острова, Науру, Тюркс и Кайкос
Ограниченные оффшоры	Отказ от налогообложения компаний, не осуществляющих деятельность на территории юрисдикций. Также не требуют отчетности.	Антигуа, Британские Вирджинские острова, Канары, острова Кука
Ограниченные оффшоры, требующие отчетность	Наличие льготных условий налогообложения оффшорных компаний, требование отчетности. Часто имеются соглашения об избежании двойного налогообложения. «Престижные» оффшоры	США (Делавер), Кипр
Снижение налогов на определенные виды деятельности	Определенные виды деятельности облагаются налогами по пониженным ставкам. Как правило, льготы для банков, холдинговых компаний. Часто существуют соглашения об избежании двойного налогообложения. «Престижные» оффшоры	Гибралтар, Швейцария, Израиль, Люксембург, Гернси, Мэн, Австрия
Территориальный принцип налогообложения	Налоги, полученные вне территории страны, не облагаются налогами. Часто значительные требования к отчетности	Гонконг, Сингапур, ЮАР, Коста-Рика
Некоторые льготы нерезидентам	Для резидентом стандартные условия налогообложения, однако зарегистрированная в стране компания может и не рассматриваться как резидент	Великобритания, Ирландия, Свазиленд, Гренада

Источники: составлено по: [16, с.53]; [33, с.30]; [63, с.23-24]; [242]; [260]

Таблица 33.

Типы оффшорных компаний

Тип	Характеристика
Национальная компания с обычным налоговым статусом	«Нормальная» компания, созданная в соответствии с национальным законодательством и полностью соответствующая всем его требованиям.
Национальная компания со специальным налоговым статусом	Как правило, не имеет права осуществлять операции в стране регистрации; пользуется льготами при налогообложении. Примерами являются ИВС (международная деловая компания), «оффшорная компания», международная компания. Эти формы используются в различных юрисдикциях и незначительно различаются по статусу (например, международные компании на островах Кука могут создаваться без уплаты акционерного капитала). При наличии международных налоговых соглашений различные компании также могут получить льготный статус (например, «условно-льготные компании» — освобождение от налогов в стране-источнике при условии, что доход получателя облагается налогом, составляющим не менее 1/2 от налога в стране-источнике; «освобожденные от налогов компании» - компании освобождаются от налогов в стране-источнике). Льготный статус может быть связан с отсутствием налогообложения в специальной экономической зоне
Нерезидентная компания	В оффшорной зоне может быть зарегистрирована компания, не являющаяся налоговым резидентом оффшора. В этом случае она не подлежит налогообложению в оффшорной юрисдикции, не имеет право осуществлять в ней какие бы то ни было операции и не может пользоваться преимуществами соглашений об избежании двойного налогообложения.

Источник: составлено по: [63, с.54-70]

Таблица 34.

Направления использования оффшорных компаний

Направление	Содержание
Держатель банковского счета	Банковский счет открывается на имя оффшорной компании, а не на имя основного предприятия.
Торговая деятельность (поставщик при импорте, покупатель при экспорте, закупочные операции)	В оффшорной зоне регистрируются трейдинговые компании. При экспорте прибыль накапливается в оффшорной низконалоговой юрисдикции. При импорте возможно манипулирование трансфертной ценой — завышение или занижение (с целью избежания налога на прибыль или пошлин). Оффшорная компания позволяет избежать также валютных рисков. Оффшорная компания осуществляет закупки для группы с последующей перепродажей по трансфертным ценам другим предприятиям.
Владелец имущества	Оффшорная компания может владеть имуществом для защиты его от обращения взыскания на имущество должника или уменьшения налогов на имущество и на передачу прав на имущество
Залогодержатель	Схема аналогична владению имуществом
Гарант по обязательствам	Используется, если требуется гарантия иностранного юридического лица
Факторинговые схемы	Оффшорная компания покупает обязательства основной компании в высоконалоговой юрисдикции и тем самым переводит прибыль в юрисдикцию с низким уровнем налогообложения.
Подрядные отношения	Оффшорная компания может являться подрядчиком или консультантом, в результате чего растет себестоимость в высоконалоговой юрисдикции и осуществляется перевод прибыли в оффшор. Примером являются консалтинг, маркетинг, юридические, транспортные услуги.
Инвестор	В оффшорных юрисдикциях создаются инвестиционные компании, осуществляющие вложения средств во всех странах мира. В оффшорной юрисдикции отсутствуют или крайне низки налоги на капитал. Наконец, в оффшорных юрисдикциях во многих случаях целесообразно создавать фонды частных инвестиций (например, Британские Вирджинские острова — в связи с особо благоприятным законодательством о взаимных фондах).
Трасты и управление имуществом	Во многих оффшорных юрисдикциях существует возможность конфиденциального управления имуществом через институт траста.

Направление	Содержание
Холдинг	Во многих оффшорах холдинговые компании освобождены от налогообложения. Оффшорный холдинг позволяет также обойти антимонопольные или валютные ограничения.
Банковская деятельность	Меньшие налоги и менее жесткий банковский надзор позволяют создавать в оффшорах банковские учреждения (часто филиалы крупных банков).
Кредитор	Возврат кредита и процентов производится до налогообложения прибыли и уменьшает налоги на прибыль. При этом важно учитывать налоги на пассивный доход
Заемщик	Данная схема обеспечивает расширение возможностей других схем, а также обеспечивает конфиденциальность информации.
Судовладельческая деятельность	Большая легкость при регистрации судов в «удобных реестрах» и низкие налоги на доходы позволяют создавать в оффшорах специализированные судовладельческие компании.
Страховая деятельность и перестрахование	Некоторые оффшоры обеспечивают лучшие условия для страховых компаний. Возможен также перевод прибылей за рубеж через перестрахование в собственной кэптивной оффшорной страховой компании
Оказание персональных услуг	Многие персональные услуги (консалтинг, услуги лиц свободных профессий) могут осуществляться оффшорной компанией в качестве официального поставщика услуг с целью снижения налогообложения.
Трудоустройство персонала	Персонал может официально работать в оффшорной компании за рубежом или в ее представительстве в России. Это позволяет экономить выплаты по социальному и подоходному налогу.
Интеллектуальная собственность	Оффшорная компания может являться держателем интеллектуальной собственности и заключать с компаниями лицензионные или франчайзинговые соглашения.
Лизинг	В оффшоре создается лизинговая компания. Она передает в лизинг оборудование основной компании. В результате лизинговые платежи концентрируются за рубежом, а также включаются в себестоимость основной компании и уменьшают налог на прибыль.
Брокерские компании	Если оффшорная компания осуществляет, например, операции в США при посредничестве брокера США, налогообложению подлежат лишь дивиденды, а не курсовые разницы
Вывод оффшорной компании на фондовые рынки	Оффшорные компании могут котироваться на фондовых рынках, однако в принципе подобное использование оффшоров является достаточно спорным и вызывает сомнения с точки зрения жестких требований листинга
Повышение имиджа	Иногда, по некоторым оценкам, возможно повышение имиджа компании из-за рубежа по сравнению с национальной. Однако можно спорить, лучшим ли является имидж оффшорной компании.
Объяснение крупных расходов	Сделки с оффшорной компанией могут использоваться для объяснения крупных расходов основного общества
Иностранные инвестиции	Оффшорная компания может выступать в качестве «псевдо»-инвестора и пользоваться всеми льготами для иностранных инвесторов
Управление финансами	Оффшорная компания может использоваться для управления финансами группы; например, в оффшоре может быть создан клиринговый центр, обеспечивающий конфиденциальность взаиморасчетов. Оффшорные компании осуществляют т.н. «смешивание» дивидендов — если дивиденды из определенных юрисдикций пользуются льготами, а из других — нет.

Источник: составлено по: [16]; [63, с.33-52]; [175, р.1]; [260]; [288]

Таблица 35.

Типы холдинговых оффшоров

Тип	Примеры
Требуется регистрация холдинговых компаний с особым статусом, после чего им предоставляются льготы	Венгрия, Нидерланды
Любые холдинговые компании подлежат регистрации, после чего они получают налоговые льготы	Австрия, Люксембург.
Холдинговые компании не подлежат регистрации и автоматически пользуются привилегированным статусом, если их деятельность ограничивается владением акциями (финансовые холдинги)	Дания, Франция, Германия

Источник: [27, с.52-61]; [63; с.235]

Таблица 37.

Антиоффшорное законодательство США⁴²

Направление	Характеристика
Законодательство о CFC	В США нет запретов на открытие счетов или учреждение за рубежом компаний, как в некоторых других странах. Однако с 1962 г. в США сформировались правила о контролируемых зарубежных корпорациях (CFC). Если компания контролируется американскими налогоплательщиками, то ее доход в той или иной доле учитывается в составе дохода налогоплательщика, даже если выплаты не осуществлялись. Обязательным является предоставление соответствующей отчетности.
Международные договоры	США были расторгнуты практически все договоры с оффшорными зонами, кроме Барбадоса и Кипра. Напротив, со многими странами, а также с большинством оффшоров заключены договоры об обмене налоговой информацией
Закон о банковской тайне 1970 г.	Предусматривает широкие возможности расследования операций по банковским счетам
Закон о контроле над отмыванием денег 1986 г.	Ряд форм отмывания денег были признаны уголовными преступлениями
Патриотический акт 2001 г.	Принят после событий 11 сентября 2001 г. и предоставляет широкие возможности в раскрытии банковской информации при ведении расследований по борьбе с терроризмом. Возможен арест средств на межбанковских счетах. Полностью запрещены операции с «банками-пустышками» (shell banks)
Группа противодействия финансовым преступлениям (FinCEN)	Создана в 1990 г., с 2001 г. – бюро в составе Казначейства. Публикует список «подозрительных» оффшорных юрисдикций.
Управления контроля зарубежных активов (OFAC)	Обнаружение и блокирование «вражеских» активов государств-изгоев, оказавшихся под контролем США. Оказывает существенное воздействие на некоторые оффшорные юрисдикции — Либерия и Югославия (Черногория).

Источник: составлено по: [41, с.11-18]

Таблица 38.

Методы борьбы с пагубной налоговой конкуренцией, предложенные ОЭСР

Статус рекомендаций	Группа методов	Характеристика
Официальные	Внутреннее законодательство	Введение в законодательстве стран ОЭСР норм о противодействии оффшорам, облегчение доступа налоговых властей к банковской информации, прозрачность отчетности резидентов в отношении зарубежных операций
	Налоговые договора	Отказ от налоговых договоров с оффшорами, заключение между странами ОЭСР договоров о противодействии оффшорам и об обмене информацией и взаимодействии налоговыми органами
	Международное сотрудничество	Воздействие на оффшоры через тесно связанные с ними страны, создание Форума по пагубной налоговой конкуренции, взаимодействие со странами – не членами ОЭСР
Неофициальные	Налогообложение	Введение в налоговое законодательство норм, делающих невыгодной использование оффшоров

Источник: составлено по: [41, с.3-4]

Таблица 39.

Новейшие тенденции в развитии оффшоров в мировой экономике

Тенденция	Характеристика
Ослабление банковской тайны	Почти во всех оффшорах принято законодательство, соответствующее требованиям FATF и обеспечивающее большую прозрачность оффшоров
Прозрачность корпоративных структур	Запрет акций на предъявителя, необходимость предоставления информации о реальных владельцах корпораций

⁴² США являются страной с наиболее развитым антиоффшорным законодательством в мире, оказывающем значительное воздействие на развитие оффшорного бизнеса. Антиоффшорное законодательство формируется различными органами власти США. Прежде всего речь идет о Казначействе США, объединяющем функции финансового и налогового ведомства, а также борьбы с отмыванием доходов.

Тенденция	Характеристика
Обмен информацией	Оффшоры заключают соглашения об обмене информацией — прежде всего с США, а также с другими странами ОЭСР
Противодействие «пагубной» деятельности оффшоров	Оффшоры, не соответствующие требованиям, описанным выше, практически «утрачивают работоспособность» в связи с жестким противодействием
Противодействие оффшорным банкам	Преимущественно реализуется через законодательство США, запретившее операции с банками-пустышками. По некоторым оценкам, это означает конец оффшорного банковского бизнеса — например, Науру (именно этот остров традиционно концентрировался на банках без персонала)

Источник: составлено по: [41, с.19]

Таблица 40.

Обложение налогом на добавленную стоимость основных льготных категорий товаров и услуг в странах ОЭСР, конец 1990-х гг.

Государство	Освобождения от уплаты НДС, использующиеся в дополнение к «стандартным освобождениям»	Налогообложение «стандартных освобождений»
Австрия	Услуги связи	Услуги в области культуры и искусства, сдача в аренду недвижимости, услуги стационаров (облагается по пониженным ставкам)
Бельгия	Юридические услуги	—
Канада	Услуги по уходу за детьми, юридические услуги, водные перевозки, плата за проезд по автодорогам и мостам, муниципальные услуги	Лотереи и игорный бизнес, продажа и сдача в аренду земли и зданий, используемых в коммерческих целях
Дания	Услуги пассажирского транспорта, услуги в области спорта, похоронные услуги, услуги туристических агентств	Услуги радио и телевидения, театров и кинотеатров
Финляндия	Поставка воды, а также все виды услуг, кроме связи и ресторанных услуг, услуги, оказание которых связано с товарами	—
Франция	—	Продажа новых зданий и незавершенного строительства, наем офисных помещений
ФРГ	Услуги связи	—
Греция	—	Услуги в области культуры и искусства (облагаются по пониженной ставке)
Исландия	Услуги в области спорта, пассажирского транспорта, авторские гонорары журналистов, писателей, и композиторов, похоронные услуги	—
Ирландия	Услуги в области транспорта, телерадиовещания, поставки воды государственными и муниципальными предприятиями	Долгосрочная аренда недвижимости, используемой в коммерческих целях
Италия	Услуги муниципального пассажирского транспорта, похоронные услуги	Продажа земли и зданий, используемых в коммерческих целях, строительство коммерческих зданий и сооружений, сдача в аренду недвижимого имущества
Япония	Социальные услуги	Сдача в аренду коммерческих зданий, почтовые услуги, некоммерческая деятельность некоммерческих организаций, услуги в области культуры и искусства, продажа зданий
Люксембург	—	—
Мексика	Продажа национальной и иностранной валюты и золота, услуги транспорта	Почтовые услуги, операции страхования, сдача в аренду недвижимого имущества
Нидерланды	Услуги связи, похоронные услуги и кремация, государственное телерадиовещание, услуги в области спорта	—
Новая Зеландия	—	—

Государство	Освобождения от уплаты НДС, используемые в дополнение к “стандартным освобождениям”	Налогообложение “стандартных освобождений”
Норвегия	Услуги в области спорта, пассажирского транспорта, права, похоронные услуги, телевидение, услуги гостиниц, некоторые посреднические услуги, консалтинговые услуги	—
Португалия	Сельское хозяйство	—
Испания	—	Некоторые платные услуги в области культуры и искусства
Швеция	Услуги телевидения	—
Швейцария	Продажа емкостей многоцветного использования, некоторые почтовые услуги, продажа почтовых марок, социальные услуги, некоторые комиссионные товары	Краткосрочная парковка автомобилей, некоторые банковские услуги, зубопротезирование
Турция	Поставка и ремонт морских и воздушных судов, железнодорожного транспорта, используемых в коммерческих целях, социальные услуги, поставка воды для нужд сельского хозяйства.	Услуги в области образования, культуры и искусства, продажа газет, книг, журналов (облагается по пониженной ставке), почтовые услуги, продажа зданий, используемых в коммерческих целях, услуги аренды, телерадиовещание, услуги стационаров, лотереи и игорный бизнес

Источник:[58, Т.1, с.532-534]

Таблица 41.

База НДС для ставок, отличающихся от стандартной, в странах ОЭСР, конец 1990-х гг.

Государство	Нулевая ставка	Пониженная ставка	Повышенная ставка
Австрия	—	Продукция сельского хозяйства, книги, продукты питания, продукция лесного хозяйства, услуги стационаров, газеты, предметы искусства, услуги в области культуры, сдача в аренду транспорта	—
Бельгия	Автомобили для инвалидов, газеты и некоторые еженедельные журналы	Продукция сельского хозяйства, народное искусство, одежда, продукты питания, уголь, золото	—
Канада	Медицинские услуги, основные продукты питания, некоторые финансовые услуги (как правило, оказываемые нерезидентам), некоторая продукция сельского хозяйства, медицинское оборудование, драгоценные металлы	—	—
Дания	Газеты	—	—
Финляндия	Реализация воздушных и морских судов, продукция лесного хозяйства, газеты	—	—
Франция	—	Медикаменты, оборудование для инвалидов, книги, услуги гостиниц, авторские права, музеи, транспорт, пассажирские перевозки, продукция сельского хозяйства, продукты питания, газеты, поставка воды	—

Государство	Нулевая ставка	Пониженная ставка	Повышенная ставка
ФРГ	—	Книги, продукты питания, газеты, услуги пассажирского транспорта	—
Греция	—	Книги, услуги в области культуры и искусства, продукты питания, медикаменты, газеты	—
Исландия	Топливо и оборудование, предназначенное для осуществления международных перевозок морским и воздушным транспортом	Продукты питания, газеты, книги, услуги гостиниц, горячая вода и электроэнергия	—
Ирландия	Книги, детская одежда и обувь, стоматология, продукты питания, некоторые безалкогольные напитки, удобрения	Газеты, топливо, электричество, предметы искусства, ветеринарные услуги, продукция и услуги сельского хозяйства, аренда автомобилей, услуги ресторанов, строительство, недвижимое имущество и др.	—
Италия	Книги, газеты, макулатура	Продукты питания, медикаменты, ювелирная продукция, услуги связи	—
Япония	—	—	—
Люксембург	—	Продукция сельского хозяйства, книги, продукты питания, топливо, медикаменты, газеты	—
Мексика	Скот, некоторые продукты питания, основные фонды, поставляемые сельскохозяйственным предприятиям, удобрения	Медикаменты, продукты питания (кроме напитков)	—
Нидерланды	—	Продукция сельского хозяйства, книги, продукты питания, медикаменты, товары для инвалидов, газеты, услуги пассажирского транспорта, поставка воды	—
Новая Зеландия	—	—	—
Норвегия	Книги, газеты, некоторые воздушные и морские суда	—	—
Португалия	—	Книги, продукты питания, товары для инвалидов, медикаменты, газеты, топливо, услуги транспорта, электроэнергия	—
Испания	—	Книги, предоставление жилья в рамках социальной помощи, услуги в области культуры, продукты питания, услуги гостиниц и ресторанов, товары для инвалидов, медикаменты, транспортные услуги, газеты	—
Швейцария	—	Вода, продукты питания, медикаменты, книги, газеты, некоммерческое телевидение	—

Государство	Нулевая ставка	Пониженная ставка	Повышенная ставка
Турция	—	Продукция сельского хозяйства, лизинг, комиссионные автомобили, газеты и журналы, книги, основные продукты питания, природный газ, услуги театров, кинотеатров, образовательные услуги	Икра, меховые изделия, алмазы и драгоценные камни, телевизоры, стиральные машины, автомобили, пассажирские суда, яхты, оружие, игровой бизнес, кабельное телевидение, аренда транспортных средств для личного пользования
Великобритания	Детская одежда, продукты питания, пассажирский транспорт, книги, газеты, вода и канализация, некоторые медикаменты, некоторые услуги инвалидам	—	—

Источник: [58, Т.1, с.500-504]

Таблица 42.

Льготное налогообложение малого бизнеса

Метод	Характеристика
Налогообложение потока денежных средств	Применяется в косвенной форме в США, поскольку именно на этом принципе строится налогообложение индивидов, а многие предприниматели в США подлежат именно этой форме налогообложения
Вмененный доход налогоплательщика, который не может быть ниже определенного процента от валовой выручки	Применяется во многих странах (например, Франции). Не используется в США. Налог может быть оспоримым и неоспоримым (предприниматель может оспорить результат вмененного налогообложения на основе реальных доходов или нет). Во Франции и частично в Бельгии оба эти подхода комбинируются – вмененный доход определяется в результате согласований предпринимателя и налоговых органов.
Вмененный доход налогоплательщика, который не может быть ниже определенного процента от активов	Применяется преимущественно в странах Латинской Америки (Аргентина, Колумбия, Венесуэла, Мексика)
Вмененный налог на основе косвенных критериев (число мест в парикмахерской или ресторане)	Метод применяют Израиль, Испания, Турция. Он обеспечивает также лучший контроль за уклонением от налогов.
Минимальный налог на основе профессии или занятий индивида	Малые предприниматели без образования юридического лица облагаются налогом по заранее определенной минимальной шкале
Пониженные ставки налога на прибыль	Применяются в Бельгии, Канаде, Финляндии, Японии, Люксембурге и Великобритании.

Источник: [58, Т.2, с.97-100]

Таблица 43.

Льготное налогообложение НДС малых предприятий в мировой практике

Метод	Характеристика
Налог взимается как доля от суммы приобретенных предприятием товаров с учетом фиксированной наценки	Малые предприятия часто имеют менее точное представление о продажах, чем о покупках. Примером применения является Великобритания (схема С)
Налог взимается как доля от суммы приобретенных предприятием товаров с учетом фиксированной наценки, по выплате НДС предоставляется кредит, но без возмещения отрицательной разницы между НДС к уплате и НДС к возмещению в течение года	Малые предприятия с неравномерным характером закупок, когда продажи и закупки разорваны по времени. Применяется в Великобритании для некоторых компаний

Метод	Характеристика
Освобождение малых предприятий от НДС. При этом компания не имеет права взимать НДС с покупателей	Критерии освобождения см. Табл. РО. При этом возникает известная дискриминация крупных компаний. Для решения этой проблемы, в Испании прибыль предприятий, освобожденных от регистрации в качестве плательщика НДС, облагается дополнительным “выравнивающим” налогом. Другие страны (Греция и Ирландия) в этих целях устанавливают сравнительно низкий лимит выручки, необходимый для обязательной регистрации, для предприятий сферы услуг.
Сокращение объема налоговых обязательств за счет льготной налоговой ставки для малого бизнеса	Примером является Южная Корея
Уплата налога поставщиком по более высокой ставке за малое предприятие, освобожденное от уплаты налога.	Крупные предприятия включают в цену и вносят в бюджет большую сумму налога, которую в соответствии со средней величиной торговой наценки малое предприятие обязано было бы уплатить в отсутствие льгот. Используется в Бельгии и Испании
Определение налогооблагаемого оборота исходя из валовой выручки предприятия, умноженной на специальный коэффициент	Метод применяется в Италии
Сокращение подлежащего уплате налога на основе оборота предприятия	Применяется в Австрии, Италии, Люксембурге, Нидерландах, Японии
Взимание НДС как фиксированной заранее установленной суммы	Применяется во Франции
Упрощенные процедуры предоставления налоговой отчетности	Используются почти во всех странах ОЭСР

Источник: [58, Т.1, с.540]

Таблица 44.

Критерии освобождения малых предприятий от налогообложения НДС

Государство	Основные условия		Лимит выручки от реализации, долл. США	Возможность регистрации	Минимальный срок деятельности
	“Размер” предприятия	Вид деятельности			
Австрия	+	–	2982	+	5 лет
Бельгия	–	–	–	–	–
Канада	+	–	20619	+	1 год
Дания	+	–	2755	+	2 года
Финляндия	+	+	12940	+	–
Франция	+	–	10947	+	2 года
ФРГ	+	–	13112	+	5 лет
Греция	+	+	3106 (776)	+	–
Исландия	+	–	1937	+	–
Ирландия	+	–	52100 (26050)	+	–
Италия	+	+	5298	+	1 год
Япония	+	–	285318	+	2 года
Люксембург	+	–	10171	+	5 лет
Мексика	–	–	–	–	–
Нидерланды	+	–	чистые налоговые обязательства – до 1932	+	–
Новая Зеландия	+	–	15482	+	–
Норвегия	+	+	3744	–	2 года
Португалия	+	+	7675	+	5 лет

Государство	Основные условия		Лимит выручки от реализации, долл. США	Возможность регистрации	Минимальный срок деятельности
	“Размер” предприятия	Вид деятельности			
Испания	–	+	Индивидуальные предприятия розничной торговли	–	–
Швеция	+	–	23664	–	–
Швейцария	+	–	47830	+	–
Турция	+	+	в зависимости от вида деятельности	–	–
Великобритания	+	–	73665	+	–

Источник: [58, Т.2, с.98]

Таблица 45.

Критерии признания компании малым предприятием⁴³

Страны	Критерии
Бельгия	Число занятых, совокупный годовой оборот, валюта баланса
Великобритания	Число занятых, совокупный годовой оборот, валюта баланса
Дания	Количество работников
Ирландия	Количество работников
Испания	Совокупный годовой оборот
Италия	Совокупный годовой оборот
Люксембург	Численность занятых и оборотный капитал или численность занятых и прибыль
Франция	Совокупный годовой оборот

Источник: [58, Т.2, с.102]

Таблица 46.

Типы налоговых соглашений

Тип	Примеры
Соглашения о взаимных налоговых льготах	Большинство таможенных соглашений
Соглашения об устранении двойного налогообложения	Подробнее рассмотрены ниже
Соглашения об оказании административной и правовой помощи в налоговых вопросах	Нордическая конвенция, договор США-ФРГ

Источник: [56, с.100]

Таблица 47.

Состав типовой конвенции США об избежании двойного налогообложения

Элементы	Характеристика
Резидентность	Определяет резидентность лиц, в т.ч. по месту нахождения управления компанией, а также включает оговорку о том, что компания, подлежащая в стране только налогообложению у источника, не считается ее резидентом

⁴³ Помимо описанных критериев могут применяться также: организационно-правовая форма, вид деятельности (не разрешается налогообложение по системе малых предприятий для кредитно-финансовых, страховых, арендных, инвестиционных, охранных; предприятий, производящих операции с ценными бумагами, валютой, недвижимостью), участие в уставном капитале данного предприятия определенных лиц (иностранные граждане и юридические лица, предприятия с участием госучреждения), участие самого предприятия в уставном капитале других юридических лиц, в осуществлении экспортно-импортных сделок, вид оказываемых услуг (недопустимо в системе оказания услуг маклера, певца, торгового представителя, автора, предпринимателя, режиссёра театра, композитора, балетмейстера, терапевта, дантиста, медицинской сестры, ветеринара, инженера, архитектора, физика, химика, экономиста, бухгалтера, аудитора, статиста, администратора, программиста, адвоката, психолога, преподавателя, журналиста, публициста и др.), превышение совокупного дохода владельца от данного предприятия и участия в других предприятиях определенного предела.

Элементы	Характеристика
Ассоциированные компании	Если доходы искусственно перераспределяются между ассоциированными компаниями, возможно возвращение к «правильному» состоянию при налогообложении
Ограничение налоговых льгот	Льготы по налогам в США распространяются не на все иностранные компании, а лишь на те, которые более чем на 50% контролируются иностранными резидентами (с исключениями для котирующихся на бирже компаний).
Обмен информацией	Государства обмениваются информацией по налоговым вопросам

Источник: составлено по: [41, с.16]

Таблица 48.

Классификация налоговых соглашений Российской Федерации

Тип	Характеристика
Соглашения с государствами СНГ об избежании двойного налогообложения	Основаны на базовом соглашении от 13 марта 1992 г. «О согласованных принципах налоговой политики». Большое внимание уделяется налогообложению НДС. К настоящему времени (начало 2003 г.) со всеми государствами СНГ или подписаны соглашения, или достигнута договоренность об использовании принципа страны назначения при налогообложении НДС по всем товарам, за исключением энергоносителей.
Соглашения об избежании двойного налогообложения бывшего СССР, а также соглашения, подписанные до принятия Постановления Правительства от 28 мая 1992 г.	Отличаются значительным своеобразием; включают в себя специальные соглашения об и в основном относятся к группе специальных соглашений. Также включают в себя подписанные в 70-х гг. Соглашения со странами СЭВ, касающиеся налогообложения физических лиц и юридических лиц
Соглашения, подписанные после 1992 г.	Унифицированы и составляют большинство налоговых соглашений
Многосторонние конвенции	Россия является участником Мадридской конвенции 1979 г. об избежании двойного налогообложения выплат авторского вознаграждения
Соглашения о сотрудничестве и взаимной помощи в налоговых вопросах	Подписаны преимущественно со странами СНГ.

Источник: составлено по: [56, с.102-106]

Таблица 49.

Характеристика основных положений соглашений об избежании двойного налогообложения РФ

Элемент	Характеристика
Общие/ специальные доходы	Дифференцируется налогообложение общих доходов и специальных доходов (от международных перевозок, кредитной деятельности, авторских прав).
Принцип постоянного представительства	Прибыль, полученная в одном из государств, подлежит налогообложению в этом государстве, только если получена через постоянное представительство
Корректировка доходов при наличии прямого или косвенного участия одних лиц в управлении другими	Применяется исключительно в отношениях с США
Налогообложение дивидендов и процентов	Ограничение налогообложения у источника вплоть до снижения его до нулевого уровня (до уровня 15%, 10%). В основном норма применяется только к доходам, не относящимся к деятельности постоянного представительства юридического лица. Однако в некоторых договорах (Кипр) предусмотрено применение пониженных ставок во всех случаях. Не облагаются налогом у источника проценты, выплаченные органам власти или ЦБ другого государства и проценты по договорам, заключенным при участии и одобрении государств
Налогообложение доходов от авторских прав и лицензий	Аналогично процентам и дивидендам. В некоторых случаях иной принцип: налогообложение у источника не должно превышать определенной валовой суммы от соответствующих платежей. В некоторых соглашениях понятия «авторские права» и «лицензии» дифференцируются

Элемент	Характеристика
Налогообложение имущества	Охватывается меньшим числом соглашений. Доходы от имущества и его отчуждения подлежат неограниченному налогообложению по месту нахождения имущества. В отдельных соглашениях этот принцип распространяется только на доходы от отчуждения имущества постоянных представительств. Не распространяются на имущество, используемое для международных перевозок. Особые нормы используются для движимого имущества.
Налогообложение международных перевозок	Как правило, РФ не может облагать доходы иностранных физических лиц. В некоторых соглашениях предусмотрено налогообложение по месту нахождения органов лица, осуществляющего перевозки.
Налогообложение физических лиц	Большинство соглашений предусматривает налогообложение доходов от независимых услуг в стране-источнике. Заработная плата облагается налогом только в одном государстве, за исключением случаев, когда получатель средств не является резидентом этого государства или вознаграждение уплачивается нерезидентом. Некоторые доходы (пенсии, доходы госслужащих) подлежат налогообложению по особым нормам. Наконец, большинство соглашений включает специальные статьи о налогообложении «других доходов».

Источник: составлено по: [63, с.122-124]

Таблица 50.

Факторы, препятствующие развитию налоговой конкуренции в России

Фактор	Характеристика
Территория России	Налоговая конкуренция требует мобильности факторов производства. Огромная территория РФ приводит к высоким транспортным издержкам, например, при перемещении населения, что существенно снижает его мобильность.
Дефицит информации	Важным фактором, способствующим росту конкурентных отношений между регионами, является свободное распространение информации об экономическом климате в различных регионах, в т.ч. и с участием рейтинговых агентств. Последние во многом учитывают уровень налогового бремени в отдельных регионах. По оценке исследовательской группы INTAS, информационная открытость в России остается недостаточной для полноценной налоговой конкуренции
Культурно-психологические факторы	В России психологическая готовность населения к частым миграциям и связанной с ними смене места жительства и работы ниже чем, например, в США и Швейцарии.
Структура промышленности	Россия является страной с уже сложившейся структурой производства в отраслях тяжелой промышленности, которые по-прежнему играют важную роль (предприятия тяжелой промышленности часто являются градообразующими) в экономике. Перенос предприятий данных отраслей всегда связан с огромными затратами, а в российских условиях ведет к росту издержек на транспортировку сырья и готовой продукции (по мнению некоторых авторов, именно высокие транспортные издержки и огромные расстояния между центрами производства и потребления обуславливают специфические особенности российской экономики). Кроме того, даже если бы перенос предприятий и состоялся, он привел бы к значительным социальным проблемам. Принципиально не могут использовать «выход» предприятия добывающей промышленности, а также некоторых отраслей металлургии (например, алюминиевой промышленности), роль которых в российской экономике является повышенной. С другой стороны, именно эти предприятия активно используют «голос» в отношении региональных администраций

Фактор	Характеристика
Особенности российского федерализма	Российский федерализм настоящее время он основан на высокой степени централизации денежных потоков и жестко централизованном порядке формирования налоговой системы и распределения средств. Эта тенденция еще более усилилась после отмены большинства возможностей для «внутренних оффшоро». Тем не менее, в настоящее время наблюдаются некоторые изменения. Развитие конкурентного федерализма является важной темой в проектах Министерства финансов РФ по реформе российского бюджетного федерализма и других направлениях реформ. В качестве примера возможно упомянуть проект закона о банкротстве регионов, обсуждаемого в настоящее время. Сложно судить, насколько авторы законопроекта действительно исходят из стремления обеспечить условия для активной налоговой конкуренции, создав дополнительное давление на региональные администрации, однако объективно подобный закон в сочетании с мерами, гарантирующими свободу перетока факторов производства между регионами России приведет к большей налоговой конкуренции в Российской Федерации.

Источники: составлено по: [50, с.150]; [55, с.178-196]; [125, S.3]; [168, S.17-20]; [176, S.15]; [226]; [229]; [230]; [233]

Таблица 51.

Структура косвенного налогообложения в странах СНГ по состоянию на первое полугодие 2001 г.

	№№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Азербайджан	1	-								X	X		
Армения	2	-								X	X		
Беларусь	3		-					X		X			
Грузия	4		X	-				X	X	X			
Казахстан	5					-				X			
Кыргызстан	6						-			X			
Молдова	7						-	X		X			
РФ	8		X		X			-	X	X			
Таджикистан	9							X	-	X			
Туркменистан	10		X		X			X	X	-			
Узбекистан	11							X	X	X	-		
Украина	12							X	X	X		-	

Источник: [11]

X – налогообложение по принципу «страны происхождения», в остальных случаях используется принцип «страны назначения». Замечание: Решением Таможенного комитета РФ с 1 июля 2001 года при торговле со всеми странами СНГ за исключением Беларуси взимается НДС по стране назначения со всех товаров - кроме нефти, газа и газового конденсата. По ним НДС берется по стране происхождения (т.е. в России). В торговле с Беларусью используется принцип страны происхождения.

Таблица 16.

Налогообложение недр

Тип платежа	Индонезия	Нигерия	США (морские месторождения Аляски)	США (сухопутные месторождения Аляски)	Великобритания	Норвегия	Китай
Бонус	Подпись 1,5 млн. долл. Начало добычи 3,0 млн. долл. Достижение уровня добычи 50 тыс. барр. в день 3,0 млн. долл. Достижение уровня добычи 100 тыс. барр. в день 3,0 млн. долл.	Подпись: 0,5 млн. долл. Добыча: 1,0 млн. долл., когда добыча достигает 10 000 барр. в день 2,0 млн. долл., когда добыча достигает 50 000 барр. в день	Существуют торги за участки, и таким образом предложенная покупателем цена является бонусом, который уплачивается победившим участником торгов. Существуют торги за участки на государственных и индейских землях. Таким образом, предложенная покупателем цена является бонусом и варьирует по участкам.		Нет	Нет	
Ренталс и сборы	Нет	Земельная рента 750 найр за 1 кв. км территории	741 долл. за 1 кв. км в течение первых пяти лет и 1235 долл за 1 кв. км после пяти лет. 741 долл. за 1 кв. км в течение первых пяти лет и 1 235 долл за 1 кв. км после пяти лет.		Нет	Нет	
Роялти	20% валовой добычи. Делится между производителем и Pertamina (индонезийская государственная нефтяная компания) в пропорции, соответствующей их относительным долям	До 20% валового дохода для некоторых месторождений. Скользкая шкала для офшорных месторождений: 0% - если глубина больше 1000 м 4% - если глубина от 800 до 1000 м 8% - если глубина от 500 до 800 м 12% - если глубина от 200 до 500 м 16,67% - если глубина меньше 200 м	Адвалорный платеж в размере 16,67%, который уплачивается федеральному правительству. Налог на добычу для штата Аляска, если месторождение дает более 300 000 барр. в день. Ставка равна 12,15% от стоимости продукции.	Адвалорная ставка 12,5%. Ставки могут варьировать в зависимости от участка, геологических условий и характеристик нефти. Наиболее высокие ставки находятся в пределах 20%. Налог на добычу 12,25%, если месторождение дает свыше 300 000 барр. в день.	Нет	Нет после 1986 г.	Скользкая шкала ставки роялти: 0% - при добыче нефти до 20 000 барр. в день 4% - при добыче нефти 20 001-30 000 барр. в день 6% - при добыче нефти 30 001-40 000 барр. в день 8% - при добыче нефти 40 001-60 000 барр. в день 10% - при добыче нефти 60 001-80 000 барр. в день 12,5% - при добыче нефти 80 001 и более барр. в день Псевдороялти: 5% консолидированный промышленный и коммерческий налог, базирующийся на валовом доходе.
Налог на прибыль корпораций	48% (всего)	Налог на прибыль нефтяных компаний 50%. Инвестиционный налоговый кредит, равный 50% капитальных затрат.	Федеральная ставка, ставка штата 9,4%		35%	28%	Налог на прибыль – 30% (в провинции Хайнань – 15%); местный налог на прибыль – 3%; добавочный налог – 10%

Тип платежа	Индонезия	Нигерия	США (морские месторождения Аляски)	США (сухопутные месторождения Аляски)	Великобритания	Норвегия	Китай
Компенсационная нефть	Никаких ограничений на компенсационную нефть в течение периода реализации проекта. Существует ежегодное ограничение в размере 80% дохода с момента начала добычи. Эксплуатационные затраты вычитаются немедленно. Норма амортизации колеблется от 10% до 25%.	Никаких ограничений на компенсационную нефть в течение периода действия контракта. Может быть ограничена 40% дохода в любой один год после начала добычи.	Нет		Нет	Нет	Предел возмещения издержек - 50% - 62,5% (в год).
Прибыльная нефть	71,15% прибыли идет государству	Государство получает 52% прибыльной нефти. Прибыльная нефть равна доходу за вычетом затрат, роялти и налоговой нефти.	Нет		Нет	Нет	Доля государства зависит от размера добычи: 10% - при добыче нефти до 10 000 барр. в день 20% - при добыче нефти 10 000 – 20 000 барр. в день 30% - при добыче нефти 20 000 – 40 000 барр. в день 40% - при добыче нефти 40 000 – 60 000 барр. в день 50% - при добыче нефти 60 000 – 100 000 барр. в день 60% - при добыче нефти свыше 100 000 барр. в день. Пороговые уровни добычи могут быть предметом переговоров.
Государственное участие	Минимум 10% и может колебаться до 50%.	Нет	Нет		Нет	Некоторое участие является возможным и колеблется до 30% в зависимости от контракта. Участие начинается на начальной стадии разведки. Участие Statoil, норвежской государственной нефтяной компании, может достигать 80%.	До 51%

Тип платежа	Индонезия	Нигерия	США (морские месторождения Аляски)	США (сухопутные месторождения Аляски)	Великобритания	Норвегия	Китай
Распределение прибыли (налог на сверхприбыль)	Нет	Нет	Нет	Распределение прибыли возможно в зависимости от участка и природы собственности (частная, штата, индейские земли).	Налог на доход нефтяных компаний: 75% чистого дохода с различными дополнительными скидками; применяется после того, как все капитальные затраты возмещены. Налог не применяется, если добыча меньше, чем 20 000 барр. в день.	Налог на добычу углеводородов (специальный налог) в размере 30%, основанный на потоке наличности. Налог на добычу углеводородов не вычитается из налога на прибыль корпораций.	Нет
Примечания	Каждое месторождение и контракт огорожены. От производителей требуется направлять часть нефти (иногда 25%) на внутренний рынок, которая может оцениваться по более низким ценам, чем мировые	Все налоговые условия могут быть предметом переговоров	Все условия фиксированы, за исключением заявочного бонуса, который подлежит конкурентным торгам. Существует 2% налог на имущество корпораций по оцененной стоимости капитала. Существует также сбор на проливы нефти для финансирования фонда ликвидации загрязнений, составляющий 0,05 долл. на баррель.	Существует 2% налог на имущество корпораций по оцененной стоимости капитала.	В нормах были произведены различные изменения. С начала девяностых годов нормы стабильны.	Все условия фиксированы и не подлежат переговорам. Существует налог на имущество корпораций, равный 0,7% стоимости активов.	Каждый контракт огорожен (для возмещения издержек, но не для целей налогообложения прибыли).

Источник: [58, Т.1, с.286-300]

Таблица 36

Особенности банковских оффшоров

Страна	Политическая стабильность	Взнос за лицензию, тыс. долл. в год	Оценка банковского регулирования	Оплачиваемый уставный капитал, тыс. долл.	Инфраструктура	Налог на прибыль	Отношение правительства к банкам, владельцами которых не являются банкиры	Закон о банковской тайне	Системы связи	Общая оценка
Ангилья	Отличная	20	Отличная	370	Хорошая	Нет	Отличное	Есть	Неплохие	Отличная
Багамы	Отличная	25 / 5	Отличная	1 000 / 100	Отличная	Нет	Хорошее	Есть	Отличные	Слабая
Британские Вирджинские острова	Отличная	4,5	Неплохая	125	Неплохая	Есть	Неплохое	Нет	Хорошие	Слабая
Каймановы острова	Отличная	25	Отличная	500	Отличная	Нет	Плохое	Есть	Отличные	Слабая
Острова Кука	Отличная	0,5	Отличная	Нет	Отличная	Нет	Безразличное	Есть	Отличные	Отличная
Гонконг	Хорошая	18	Отличная	900	Хорошая	Есть	Плохое	Есть	Отличные	Хорошая
Науру	Отличная	6	Отличная	100	Хорошая	Нет	Отличное	Есть	Неплохие	Отличная
Нидерландские Антилы	Хорошая	19	Хорошая	500	Отличная	Есть	Плохое	Нет	Отличные	Неплохая
Марианские острова	Отличная	5	Неплохая	500	Хорошая	Нет	Неплохое	Есть	Хорошие	Слабая
Монсератт	Нестабильная	7,6	Отличная	300	Хорошая	Нет	Плохое	Есть	Хорошие	Слабая
Панама	Нестабильная	4	Хорошая	500	Хорошая	Нет	Плохое	Есть	Хорошие	Слабая
Теркс и Кайкос	Отличная	10	Неплохая	500	Слабая	Нет	Неплохое	Есть	Неплохие	Слабая
Вануату	Отличная	3	Отличная	150	Отличная	Нет	Неплохое	Есть	Отличные	Хорошая
Сен-Винсент	Хорошая	7,25	Отличная	380	Хорошая	Нет	Неплохое	Есть	Отличные	Хорошая
Западный Самоа	Отличная	7,75	Отличная	250	Хорошая	Нет	Неплохое	Есть	Хорошие	Хорошая

Замечание: Таблица не учитывает Патриотический акт 2001 г.

Источник: [66, с.134]

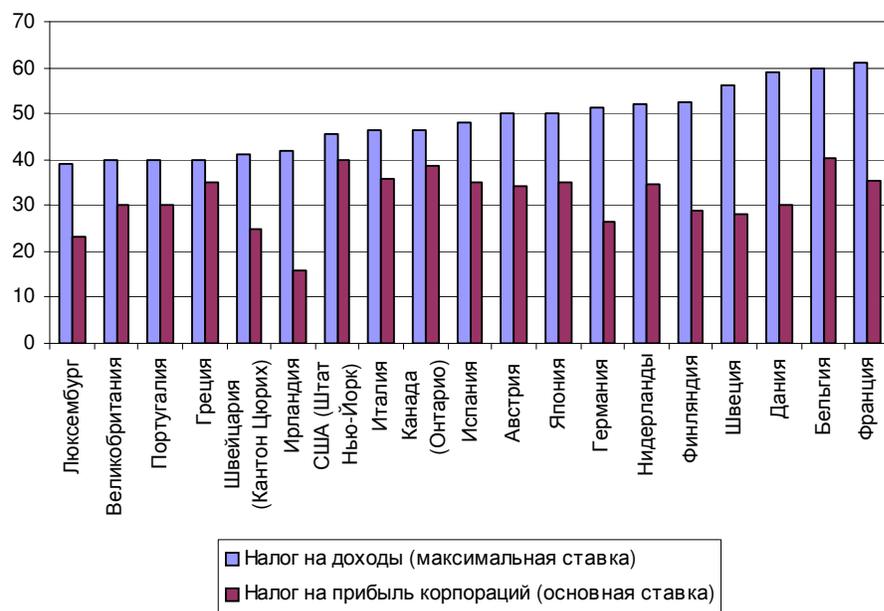


Рисунок 1. Налоговые ставки в промышленно развитых странах

Источник: [123, S.56]

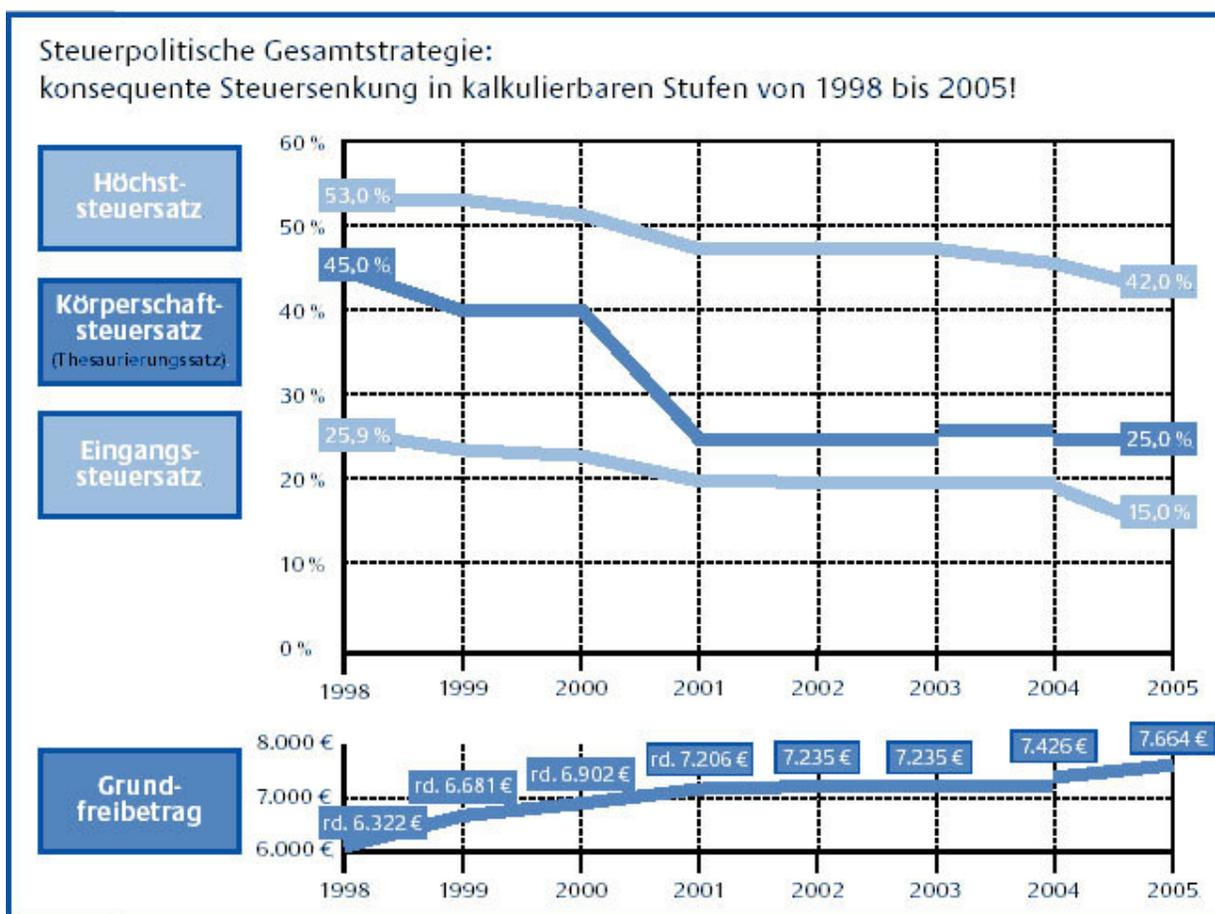


Рисунок 2. Налоговая реформа в Германии

Сверху вниз показаны максимальная ставка налога на доходы, ставка налога на прибыль корпораций, минимальная ставка налога на доходы и объем доходов (в евро), не подлежащий налогообложению.

Источник: [276]

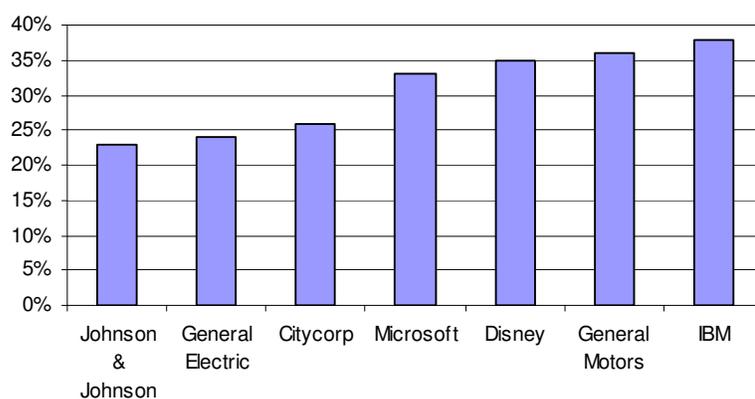


Рисунок 3. Эффективная налоговая ставка на прибыль крупных корпораций США

Источник: [152, p.8]



Рисунок 4. Цели, факторы и механизмы трансфертного ценообразования

Источник: составлено по: [24, с.278-298]; [30, с.671-672]; [75, с.284]; [45, с.365]; [60, с.27]; [77, с.98]; [79, с.10-17]; [80]; [83]; [290]

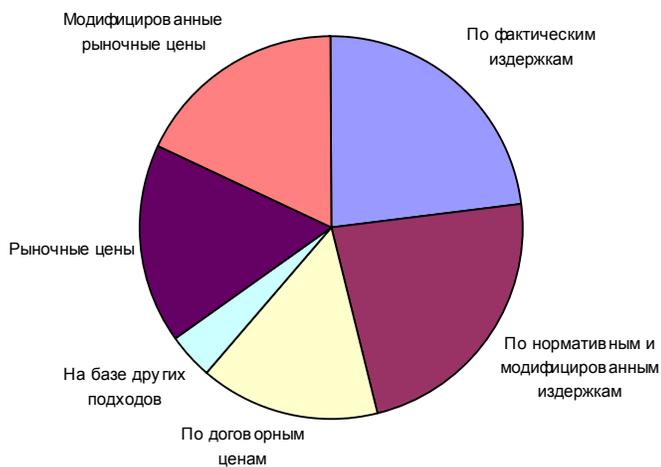


Рисунок 5. Основные виды трансфертного ценообразования, применяемые в ТНК США, конец 1990-х гг.
Источник: [82, с.29]

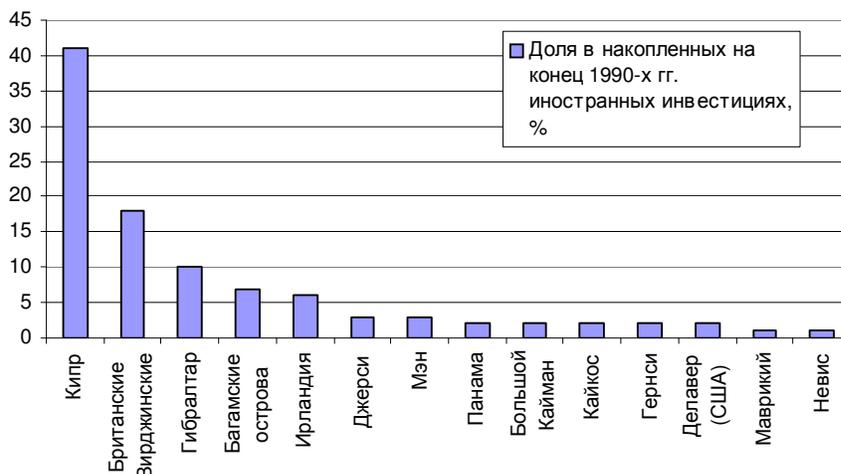


Рисунок 6. Оффшорный капитал в экономике России

Источник: [66, с.22]

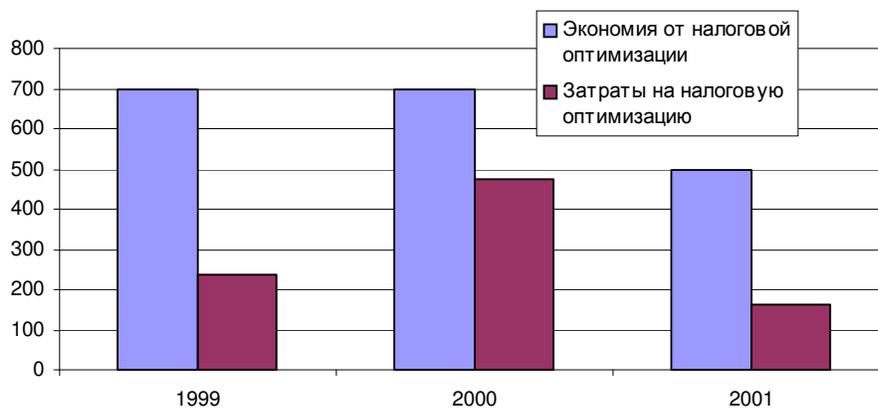


Рисунок 7. Налоговая оптимизация в России: опыт ЛУКойла (млн. долл.)

Источники: составлено по: [23, с.7-8]; [292]

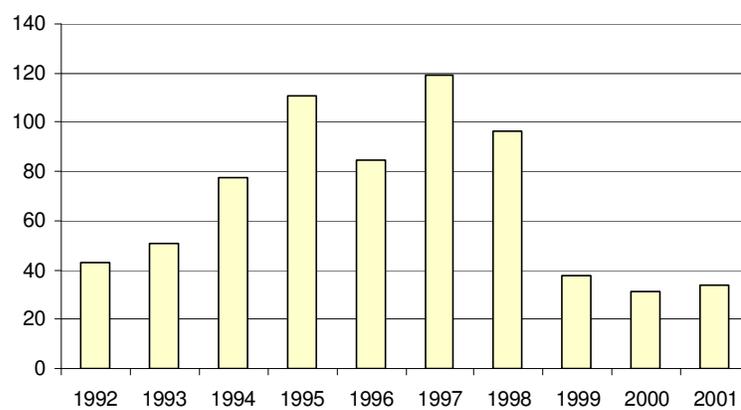
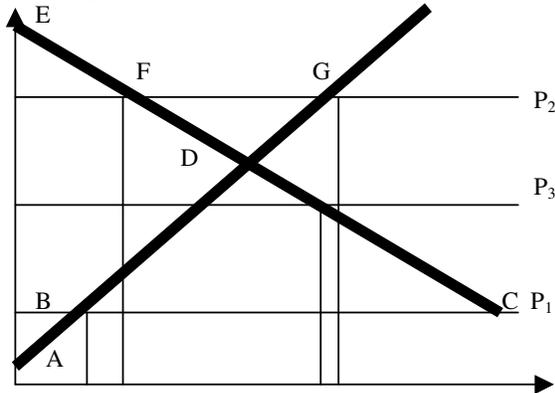


Рисунок 8. Бегство капитала из России (млрд. долл., средневзвешенные оценки аналитиков без экстремально больших и малых значений)

Источник: составлено по: [40, с.22-23]

Приложение 2. Математические методы трансфертного ценообразования



1. Графический метод. На приведенном рисунке по оси абсцисс откладываются объемы поставок, по оси ординат - цены. Кривая ABG - уровень предельных издержек (кривая предложения подразделения-поставщика). Кривая FDC - спрос на продукт со стороны покупающего подразделения. Равновесной ценой внутреннего рынка является P_3 , на внешнем рынке может установиться любой уровень цен. Если внешняя цена равна P_1 , то прибыль фирмы будет исчисляться как площадь треугольника, ADE (разница предельных издержек и предельной выручки). Если же поставщик предоставляет подразделению x_1 единиц, а потребности последнего в y_1 единицы частично (в размере $y_1 - x_1$) покрываются за счет заказов у внешних фирм, то прибыль подразделения-поставщика будет исчисляться как площадь

треугольника ABP_1 , прибыль покупающего подразделения - P_1CE . В этом случае совокупная прибыль фирмы будет равна площади треугольника BCD. В случае, если цена на внешнем рынке равна P_2 , то излишний объем продукции может быть продан на внешнем рынке, что увеличит прибыль подразделения, продающего продукцию, на площадь DGF.

2. Формальный метод. Рассмотрим условную экономику, в которой присутствуют два товара (собственно благо и деньги) и три субъекта - два подразделения, а также внешний рынок. Для подразделений единственной целью является максимизация объемов покупки / продажи в денежном эквиваленте. Пусть все показатели с индексом S соответствуют продающему подразделению, а с индексом B - покупающему. Тогда полезность продающего подразделения при объеме реализации y_s за x_s единиц составляет $x_s - v_s(y_s)$, где вычитаемое положительно и характеризует издержки производства. Аналогично для покупающего подразделения полезность равна $v_B(y_B) - x_B$, где уменьшаемое - чистая прибыль. Для субъекта внешнего рынка (M) полезность равна $ru_M + x_M$, где p - рыночная цена. В этом случае конкурентное равновесие в условной экономике установится при следующих условиях: 1) установлена цена p , 2) полезность B равна $v_B(y_B) - ru_B$, полезность S - $ru_s - v_s(y_s)$. Если y_B меньше нуля, то сумма y_s , y_B и y_M равняется 0 (равенство спроса и предложения). Прибыль B и S максимальна, следовательно, максимальна и прибыль метакорпорации. Положение парето-оптимально.

Возможно рассмотреть и другую модель. Рассмотрим метакорпорацию, состоящую из двух отделений - производственного и отделения продаж. Задачей центрального управления является максимизация доходов компании.

Если $PR(D)$ - прибыль, полученная фирмой от продажи D единиц? $R(D)$ - доход фирмы от продажи D единиц? $TC_s(D)$ - издержки отделения продаж при производстве D единиц, а $TC_p(D)$ - издержки отделения производства при заданном уровне производства, то

$$PR(D) = TR(D) - TC_s(D) - TC_p(D)$$

Если прибыль является квадратичной функцией относительно сбыта, то ее максимальное значение (точка экстремума) исчисляется как:

$$dPR(D) / dD = 0 = MR(D) - MC_s(D) - MC_p(D),$$

где все показатели вида MC - предельные доход или издержки, или первые производные от соответствующих показателей. В левой части равенства записана первая производная прибыли по величине выпуска продукции. Данная формула может быть записана и в виде равенства предельного дохода сумме предельных издержек:

$$MR(D) = MC_s(D) + MC_p(D)$$

При этом трансфертная цена должна быть исчислена как $MR(D_0) - MC_s(D_0) = MC_p(D_0) = P$, где D_0 - оптимальный размер производства. P - трансфертные цены.

Указанный механизм позволяет решить проблемы децентрализации деятельности компании. Базовой проблемой может стать получение необходимой информации.

Источники: составлено по: [44, Т.1, с.132-134]; [84, с.26]