



ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
« И Н Ж Э К »

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
KHARKOV NATIONAL UNIVERSITY
OF ECONOMICS

Yu. B. Ivanov
Ye. V. Davyskiba

**SYSTEM OF TAXATION
OF FOREIGN COUNTRIES**

STUDY GUIDE

Kharkov
«ENGEC» PH
2006

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ
ХАРЬКОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Ю. Б. Иванов
Е. В. Давыскиба

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Рекомендовано Министерством образования и науки Украины
как учебное пособие для студентов высших учебных заведений

Харьков
ИД «ИНЖЭК»
2006

ББК 65.9(2)30-2

И 20

*Гриф выдан Министерством образования и науки Украины
(письмо № 14/18.2-472 от 27.02.2006 г.)*

Рецензенты: *Бубенко П. Т.* – д-р экон. наук, проф., директор Северо-Восточного научного центра Национальной академии наук Украины и Министерства образования и науки Украины;
Кизим Н. А. – д-р экон. наук, проф., директор Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины;
Перерва П. Г. – д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой организации производства и управления персоналом Харьковского национального технического университета «ХПИ».

Авторский коллектив: Иванов Ю. Б., доктор экономических наук, профессор (общая редакция, п. 2.5, пп. 3.1.4, п. 6.1, пп. 6.2.1), Давыскиба Е. В., кандидат экономических наук, преподаватель (введение, гл. 1, гл. 2, пп. 3.1.1 – 3.1.3, пп. 3.1.5, пп. 3.1.6, п. 3.2, п. 3.3, гл. 4 – 7).

Иванов Ю. Б., Давыскиба Е. В.

И 20 Системы налогообложения зарубежных стран: Учебное пособие.– Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 224 с. Русск. яз.

ISBN 966-392-076-9

В учебном пособии рассматриваются общие черты и особенности, присущие системам налогообложения зарубежных стран, в частности, по таким основным направлениям: тенденции развития налоговых систем, налогообложение доходов корпораций, косвенное налогообложение, налогообложение доходов физических лиц, имущественные налоги, специальные режимы налогообложения, организация администрирования налогов.

Пособие рекомендуется для использования в учебном процессе и для самостоятельной подготовки студентов специальности «Налогообложение» и других специальностей направления «Экономика и предпринимательство». Издание предназначено также для преподавателей, аспирантов, научных работников, слушателей системы последипломного образования, а также для специалистов-практиков, работников налоговых органов, аудиторов, налоговых консультантов.

У навчальному посібнику розглядаються загальні риси й особливості, властиві системам оподаткування закордонних країн, зокрема, по таких основних напрямках: тенденції розвитку податкових систем, оподаткування доходів корпорацій, непряме оподаткування, оподаткування доходів фізичних осіб, майнові податки, спеціальні режими оподаткування, організація адміністрування податків.

Посібник рекомендується для використання в навчальному процесі й для самостійної підготовки студентів спеціальності «Оподаткування» й інших спеціальностей напрямку «Економіка й підприємництво». Видання призначене також для викладачів, аспірантів, науковців, слухачів системи післядипломної освіти, а також для фахівців-практиків, працівників податкових органів, аудиторів, податкових консультантів.

ББК 65.9(2)30-2

ISBN 966-392-076-9

© Иванов Ю. Б., Давыскиба Е. В., 2006
© ИД «ИНЖЭК», 2006

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	9
РАЗДЕЛ 1. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	11
1.1. Основные черты современных систем налогообложения зарубежных стран	11
1.2. Этапы реформирования налоговых систем стран с рыночной экономикой	24
1.3. Глобализация мировой экономики и ее влияние на конвергенцию национальных налоговых систем	34
1.4. Перспективы европейской налоговой координации	45
РАЗДЕЛ 2. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ КОРПОРАЦИЙ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	50
2.1. Основы налогообложения доходов корпораций	50
2.2. Схема определения налогооблагаемого дохода корпораций	51
2.3. Ставки корпоративного налога	54
2.4. Амортизационная политика	60
2.5. Системы отчислений, налоговых кредитов и льгот в налогообложении доходов корпораций	63
РАЗДЕЛ 3. КОСВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В НАЛОГОВЫХ СИСТЕМАХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН	68
3.1. Налог на добавленную стоимость	68
3.1.1. Основы взимания НДС	61
3.1.2. Плательщики НДС	71
3.1.3. Ставки НДС	72
3.1.4. Льготы по НДС	75
3.1.5. Порядок взимания НДС при торговле между странами Евросоюза	85
3.1.6. Перспективы развития НДС в европейских странах	87
3.2. Особенности взимания акцизов	89
3.3. Таможенные пошлины	98

РАЗДЕЛ 4. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	106
4.1. Основы подоходного налогообложения физических лиц.....	106
4.2. Плательщики подоходного налога с физических лиц.....	109
4.3. Совокупный годовой доход плательщиков подоходного налога	112
4.4. Ставки подоходного налога с физических лиц	119
4.5. Система налоговых вычетов, зачетов и специальных налоговых льгот	129
РАЗДЕЛ 5. ИМУЩЕСТВЕННЫЕ НАЛОГИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ	139
5.1. Основы имущественного налогообложения.....	139
5.2. Основные принципы налогообложения недвижимого имущества	143
5.3 Особенности налогообложения недвижимого имущества в зарубежных странах	146
РАЗДЕЛ 6. СПЕЦИАЛЬНЫЕ РЕЖИМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В НАЛОГОВЫХ СИСТЕМАХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН.....	153
6.1. Мировой опыт применения специальных налоговых режимов.....	153
6.2. Оффшорные механизмы в международном налогообложении.....	180
6.2.1. Основы ведения оффшорного бизнеса.....	180
6.2.2. Международный опыт регулирования оффшорного бизнеса	186
РАЗДЕЛ 7. ОРГАНИЗАЦИЯ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НАЛОГОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ.....	198
7.1. Налоговые службы зарубежных стран	198
7.2. Администрирование налогов в зарубежных странах	208
ПЕРЕЧЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАННЫХ СОКРАЩЕНИЙ.....	217
ЛИТЕРАТУРА.....	218

CONTENTS

INTRODUCTION	9
CHAPTER 1. BASIC TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF TAXATION SYSTEMS OF FOREIGN COUNTRIES.....	11
1.1. Basic features of modern systems of taxation of foreign countries.....	11
1.2. Stages of reformation of taxation systems of countries with market economy.....	24
1.3. Globalisation of world economy and its influence on convergence of national taxation systems.....	34
1.4. Prospects of European taxation coordination	45
CHAPTER 2. TAXATION OF INCOMES OF CORPORATIONS IN FOREIGN COUNTRIES	50
2.1. Bases of taxation of incomes of corporations	50
2.2. Scheme of determination of taxable income of corporations	51
2.3. Rates of corporate tax	54
2.4. Amortization policy	60
2.5. Systems of deductions, tax credits and concessions in taxation of incomes of corporations	63
CHAPTER 3. INDIRECT TAXATION IN TAXATION SYSTEMS OF FOREIGN COUNTRIES	68
3.1. Value added tax.....	68
3.1.1. Bases of levying of VAT	68
3.1.2. Payers of VAT	71
3.1.3. Rates of VAT	72
3.1.4. VAT allowances.....	75
3.1.5. Order of levying of VAT when trading with countries of European Union	85
3.1.6. Prospects of development of VAT in European countries	87
3.2. Peculiarities of excise collection	89
3.3. Customs duties	98

CHAPTER 4. TAXATION OF INCOMES OF NATURAL PERSONS IN FOREIGN COUNTRIES.....	106
4.1. Bases of income taxation of natural persons.....	106
4.2. Payers of income tax of natural persons	109
4.3. Aggregate annual income of payers of income tax	112
4.4. Rates of income tax of natural persons	119
4.5. System of tax deductions, offsets and special tax allowances	129
CHAPTER 5. PROPERTY TAXES IN FOREIGN COUNTRIES	139
5.1. Bases of property taxation	139
5.2. Basic principles of taxation of real assets	143
5.3 Peculiarities of taxation of real assets in foreign countries	146
CHAPTER 6. SPECIAL TAX REGULATIONS IN FOREIGN COUNTRIES	153
6.1. World experience of the use of special tax regulations.....	153
6.2. Off-shore mechanisms in international taxation	180
6.2.1. Bases of off-shore business	180
6.2.2. International experience of regulation of off-shore business	186
CHAPTER 7. ORGANISATION OF ADMINISTRATION OF TAXES IN FOREIGN COUNTRIES.....	198
7.1. Tax administrations of foreign countries	198
7.2. Administration of taxes in foreign countries	208
LIST OF USED ABBREVIATIONS.....	217
LITERATURE.....	218

ВВЕДЕНИЕ

Налоговая система – важнейший инструмент государственной экономической политики и регулирования рыночных отношений, требующий постоянного совершенствования по мере развития общества.

Современный этап рыночных преобразований в Украине требует глубокого анализа тенденций развития мирового налогообложения, учета сильных сторон и особенностей систем налогообложения в зарубежных странах. Связано это с тем, что при реформировании системы налогообложения Украины следует не только учитывать имеющийся собственный опыт, но и использовать положительный опыт зарубежных стран с учетом национальных условий и особенностей развития системы налогообложения.

В данном учебном пособии авторы предложили новый подход к структуре изложения материала, описывающего системы налогообложения зарубежных государств. В отличие от существующих учебных пособий, в которых материалы представлены дифференцированно по отдельным странам, в представленной работе анализируются тенденции развития основных видов налогов в разных налоговых системах. Подобная структура изложения материала позволила выявить и проанализировать существующие общие черты и особенности, присущие основным сферам налогообложения современных налоговых систем зарубежных стран.

Цель дисциплины «Системы налогообложения зарубежных стран» состоит в овладении теоретическими знаниями в вопросах налогообложения и практики функционирования налоговых систем на основе мирового опыта.

Задачами дисциплины являются изучение теоретических основ налогообложения и практики функционирования налоговых систем зарубежных стран; осмысление современных проблем реформирования и основных тенденций развития налоговых систем зарубежных стран.

В результате изучения дисциплины «Системы налогообложения зарубежных стран» студенты должны знать:

- основные тенденции построения и развития налоговых систем развитых стран мира;
- основные черты прямого налогообложения в зарубежных странах, включая налогообложение доходов корпораций, налогообложение доходов физических лиц, имущественные налоги;
- основные черты косвенного налогообложения в зарубежных странах;
- особенности специальных режимов налогообложения в налоговых системах стран мира;
- основные черты организации администрирования налогов в зарубежных странах.

В результате изучения дисциплины «Системы налогообложения зарубежных стран» студенты должны уметь анализировать особенности функционирования и направления развития налоговых систем развитых стран мира и выявлять возможность адаптации мировой практики налогообложения к отечественным условиям.

Учебное пособие предназначено для студентов экономических специальностей вузов, аспирантов, магистров и преподавателей, работников органов государственного управления, а также лиц, интересующихся проблемами налогообложения и налоговой политики.

Авторы выражают глубокую благодарность рецензентам: доктору экономических наук, профессору П. Т. Бубенко, доктору экономических наук, профессору Н. А. Кизиму и доктору экономических наук, профессору П. Г. Перерве за конструктивные замечания и предложения, высказанные во время рецензирования учебного пособия.

РАЗДЕЛ 1.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

1.1. Основные черты современных систем налогообложения зарубежных стран

В мировой практике государственного регулирования экономики налоговая система стоит в одном ряду с такими инструментами, как бюджетное финансирование приоритетных направлений развития и кредитная политика, посредством которой оказывается воздействие на денежное обращение и хозяйственную конъюнктуру в целом. И если финансовый механизм является главным элементом экономических методов управления, поскольку именно он определяет мотивацию хозяйственной деятельности, то налоговая система является его несущей конструкцией [52].

Чтобы определить адекватную современному этапу развития Украины модель налоговой системы, необходимо рассмотреть общие закономерности формирования налоговых систем, которые отражают причинно-следственные связи между определенными параметрами социально-экономического, культурного развития конкретной страны и характеристиками его налоговой системы. А для того чтобы установить закономерности, необходимо рассмотреть основные черты современных налоговых систем стран мира, их эволюцию и ее причины.

Современным налоговым системам присуща значительная доля налоговых поступлений в ВВП государства.

Так, в конце 90-х годов XX ст. доля налоговых поступлений в ВВП стран мира составляла, %: в *США* – 30, *Японии* – 31, *Великобритании* – 37, *Канаде* – 37, *Германии* – 38, *Италии* – 40, *Франции* – 44, *Бельгии* – 46,1, *Нидерландах* – 48, *Норвегии* – 48,3, *Дании* – 52, *Швеции* – 61 [52].

При этом наименьшие масштабы перераспределения государством ВВП характерны для американского варианта либеральной рыночной экономики и японской модели. В *США* это обусловлено использованием налоговой политики с целью создания условий, благоприятных для деятельности промышленных компаний, требующих низкого уровня налоговой нагрузки в стране. В *Японии* небольшая доля налоговых поступлений в ВВП является следствием того, что налоговая политика как метод государственного регулирования играет второстепенную роль, а ведущая роль принадлежит другим методам – государственному программированию, прямой государственной поддержке определенных отраслей и предприятий (целевые субсидии и т. п.) [52].

Наибольшая доля налоговых поступлений в ВВП среди зарубежных стран характерна для шведского варианта модели функциональной социализации с присущим ей государственным вмешательством, прежде всего не в производство, а в отношения распределения, что обуславливает необходимость аккумуляции в руках государства значительной доли ВВП с его дальнейшим использованием на социальные цели [52].

При сравнении доли налоговых поступлений в ВВП среди стран – членов *Евросоюза* (табл. 1.1) можно отметить, что значения данного показателя в государствах – старых членах ЕС и государствах – новых членах ЕС (в анализируемом периоде данные страны находились в процессе присоединения к ЕС) существенно различаются. Это объясняется тем, что фискальные системы присоединяющихся стран в прошлом определялись наследием командной экономики, основанной на централизованном планировании. Они характеризовались тем, что по сравнению с доходами на душу населения через государственный бюджет перераспределялась непропорционально большая доля национального дохода. Так, в конце 1980-х годов в большинстве стран с плановой экономикой доля государственных ассигнований превышала 50% ВВП, а иногда даже приближаясь к 70% [46]. На начальном этапе реформирования основной тенденцией стало резкое снижение уровня налоговых поступлений по отношению к ВВП. К середине 1990-х годов эту тенденцию удалось остановить, а после 1995 г. общая налоговая нагрузка в большинстве присоединившихся к ЕС стран продолжала снижаться

ся, однако гораздо медленнее, чем раньше. Кроме того, после 1996 г. между присоединившимися странами уменьшились дифференциация суммарного уровня налогообложения (табл. 1.1). Различия между странами ЕС в совокупном уровне налогообложения оставались довольно устойчивыми, и, судя по коэффициентам вариации (табл. 1.1) в период после 1998 г., присоединяющиеся страны с точки зрения общей налоговой нагрузки являлись более однородной группой, чем страны ЕС.

Таблица 1.1

**Суммарный уровень налоговых поступлений
в странах Евросоюза [46, 97]**

Страна	Суммарный уровень налоговых поступлений, в % от ВВП							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Государства – старые члены ЕС</i>								
Австрия	41,6	43,5	44,4	44,3	44,1	43,7	45,7	н. св.
Бельгия	44,6	44,9	45,2	45,8	45,4	45,6	45,3	н. св.
Дания	49,4	49,9	49,8	50,1	51,2	48,8	49,0	н. св.
Финляндия	45,0	47,3	46,3	46,2	46,8	46,9	46,3	н. св.
Франция	44,0	45,0	45,2	45,1	45,7	45,3	45,4	н. св.
Германия	38,2	37,4	37,0	37,1	37,8	37,9	36,4	н. св.
Греция	31,7	31,8	33,4	35,6	36,9	37,8	40,8	н. св.
Ирландия	32,7	32,8	32,2	31,7	31,3	31,1	29,2	н. св.
Италия	41,2	42,7	44,2	42,5	43,3	42,0	41,8	н. св.
Люксембург	42,0	43,0	40,8	39,8	40,9	41,7	42,4	н. св.
Нидерланды	41,9	41,5	41,9	40,0	41,2	41,4	39,9	н. св.
Португалия	32,5	32,3	32,8	33,3	34,1	34,5	34,5	н. св.
Испания	32,8	32,6	33,5	34,0	35,0	35,2	35,2	н. св.
Швеция	47,6	49,8	51,2	51,6	52,0	54,2	53,2	н. св.
Великобритания	34,8	34,8	35,0	36,9	36,4	37,4	37,4	н. св.
Средний показатель по государствам – старым членам ЕС	40,0	40,6	40,9	40,9	41,5	41,6	41,5	н. св.
Коэффициент вариации, %	14,6	16,0	15,7	15,1	14,9	14,7	15,1	н. св.

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Окончание табл. 1.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Государства, вступающие в ЕС</i>								
Болгария	29,3	25,6	27,5	29,8	29,4	29,9	28,7	27,5
Чешская Республика	41,5	40,0	38,9	37,9	38,9	38,8	36,0	36,6
Эстония	36,9	34,1	35,0	34,2	32,7	31,4	30,7	34,4
Венгрия	41,4	39,7	39,1	38,9	39,1	38,9	39,0	37,7
Латвия	31,2	31,2	33,1	36,3	34,3	31,6	30,2	30,8
Литва	29,9	29,1	31,8	30,8	30,4	28,7	27,7	27,6
Польша	36,4	36,1	35,3	34,6	33,8	31,7	31,4	31,4
Румыния	28,8	26,9	26,5	27,8	30,1	29,2	28,0	28,0
Словакия	36,9	36,2	33,6	32,1	31,0	31,7	30,8	32,2
Словения	41,2	40,4	39,8	40,0	41,1	37,9	37,9	36,1
Средний показатель по странам, вступающим в ЕС	35,4	33,9	34,1	34,2	34,1	33,0	32,0	32,2
Коэффициент вариации, %	14,7	16,2	13,5	11,9	12,4	12,0	12,9	12,0

По результатам сравнительного анализа (табл. 1.1) можно сделать вывод, что по данным 2001 г. в присоединяющихся странах общая налоговая нагрузка в среднем была гораздо ниже, чем в странах Евросоюза: в последних средняя доля совокупных налоговых поступлений в ВВП составляла 41,5%, а в десяти восточноевропейских странах – 32,2%.

Что касается структуры систем налогообложения зарубежных стран, то необходимо выделить следующие основные группы налогов, присущих подавляющему большинству стран, а именно:

- подоходные налоги (в том числе с доходов физических лиц и налог на доходы компаний);
- социальные налоги и сборы (включая сборы в Пенсионный фонд, в фонд страхования от безработицы и т. д.);
- налоги на имущество (включая налоги на имущество предприятий и физических лиц);
- налоги на товары и услуги (включая налог на добавленную стоимость, акцизы и таможенные пошлины);

- прочие налоги и сборы (включая промысловые налоги, гербовые сборы, налог с владельцев собак, налог на проведения лотерей, налог на закапывание мусора и т. д.).

Необходимо отметить, что соотношение указанных налогов в разных странах мира существенно различается. Например, структурам национальных налоговых систем стран Евросоюза присущи значительная доля подоходных налогов, социальных налогов и сборов, а также налогов на товары и услуги (табл. 1.2).

Таблица 1.2

Структура налоговых систем стран ЕС в 2002 г. [58, 84]

Страна	Подоходные налоги	Социальные налоги и сборы	Налог на фонд оплаты труда	Налоги на имущество	Налоги на товары и услуги	Прочие налоги и сборы
1	2	3	4	5	6	7
<i>Старые члены ЕС</i>						
Австрия	29,8	33,5	6,1	1,3	28,0	1,2
Бельгия	39,6	31,6	–	3,1	24,4	0,1
Великобритания	37,9	17,1	12,1	32,4	0,0	–
Германия	28,0	40,1	–	2,3 2	9,3	0,0
Греция	24,4	32,5	–	4,5	38,4	0,4
Дания	59,5	3,4	0,5	3,5	32,8	0,0
Ирландия	40,7	15,4	0,0	5,6	37,9	–
Испания	29,1	35,4	–	6,6	28,7	0,3
Италия	32,6	30,3	–	5,4	25,	4 6,1
Люксембург	36,9	27,8	–	8,1	26,9	0,1
Нидерланды	27,1	35,6	–	5,3	30,9	0,5
Португалия	27,6	27,1	–	3,4	41,1	0,5
Финляндия	40,8	26,5	–	2,4	30,0	0,1
Франция	24,0	37,2	2,4	7,0	25,5	3,6
Швеция	36,1	30,1	4,1	3,2	26,1	0,2

1	2	3	4	5	6	7
<i>Новые члены ЕС, состоящие в ОЭСР</i>						
Венгрия	26,5	30,3	3,2	1,9	37,4	0,7
Польша	28,8	29,4	0,6	4,3	37,0	–
Словакия	21,0	43,3	–	1,6	34,1	–
Чехия	24,7	44,1	0,0	1,4	29,8	0,0

Одной из основных характеристик **структуры современных налоговых систем зарубежных стран** является **соотношение прямых и косвенных налогов**. Данное соотношение имеет определенные особенности в разных странах. Однако в целом можно выделить две группы: страны, где наибольшую долю составляет прямое налогообложение (наиболее яркий пример – **США**) и государства преимущественно с косвенным налогообложением (наиболее яркий пример – **Франция**). Кроме того, отдельно можно выделить **Японию**, которая не относится к указанным двум основным группам, так как доли подоходного налога и налогов на потребление в этой стране приблизительно равны.

Сегодня не существует единой точки зрения на то, какое конкретное сочетание налогов является оптимальным, и дискуссии на эту тему, как правило, сводятся к тому, чтобы найти компромисс между требованиями экономической эффективности и социального равенства. Считается, что такие прямые налоги, как подоходный налог с физических лиц и налог на доходы корпораций, оказывают более сильное деформирующее воздействие на экономические решения, а следовательно, и на распределение ресурсов в масштабах экономики. Эти последствия могут усугубляться прогрессивностью системы налогообложения, особенно при обложении трудовых доходов; они особенно наглядно проявляются тогда, когда высокие предельные ставки налогообложения распространяются на сравнительно большие группы работающего населения, в первую очередь населения со средним уровнем дохода. Другие обязательные выплаты, такие как обязательные социальные отчисления (эквивалентные прямым налогам), повышают стоимость рабочей силы и мо-

гут деформировать структуру распределения ресурсов (например, сдерживая инвестиции). В то же время считается, что дифференцированное воздействие некоторых важнейших косвенных налогов, таких как налог на потребление, является довольно ограниченным, по крайней мере, с точки зрения долгосрочной экономической динамики: эти налоги являются относительно нейтральными в плане их влияния на динамику сбережений и инвестиций, они не дискриминируют импорт по сравнению с отечественной продукцией и ложатся симметричным бременем на трудовые доходы и доходы на капитал. Поэтому с точки зрения экономической эффективности система налогообложения со сравнительно низким уровнем прямых налогов и более высокой долей косвенных налогов может иметь определенные преимущества [46].

Однако с данным утверждением не согласуются контраргументы экономического характера, а также требования социального равенства и справедливости. Поскольку спрос на большинство потребительских товаров высокоэластичен по цене и доходам, повышение налогов на потребление (ведущее к росту цен) по-разному отразится на реальном потреблении физических лиц с различным уровнем доходов. Подобные изменения, безусловно, непропорционально сильно отразятся на потреблении беднейших слоев населения и людей с низкими доходами в целом. Кроме того, в случае если повышение цен будет значительным, это может привести к общему снижению конечного потребительского спроса, что чревато негативными последствиями для экономического роста, по крайней мере, в краткосрочной перспективе. Чем большее неравенство наблюдается в доходах в обществе, тем сильнее будут негативные социальные и экономические последствия [46].

Таким образом, общая структура системы налогообложения должна обеспечивать определенный баланс между требованиями экономической эффективности и социального равенства. Сегодня правительства разных государств, склоняющиеся в ту или иную сторону политического спектра, могут иметь разные предпочтения в отношении общего уровня налогообложения и его структуры (с точки зрения соотношения прямых и косвенных налогов) [46].

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Анализируя значимость прямых и косвенных налогов для европейских стран (табл. 1.3), можно сделать вывод о том, что для государств – новых членов ЕС (в анализируемом периоде данные страны являлись присоединяющимися к ЕС) косвенные налоги являются гораздо более важным источником доходов, чем для государств – старых членов ЕС.

Таблица 1.3

Соотношение прямых и косвенных налогов в странах Европы (составлено по данным [46, 58, 97])

	Соотношение прямых и косвенных налогов в присоединяющихся странах и странах ЕС							
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Государства – старые члены ЕС</i>								
Австрия	2,32	2,22	2,29	2,31	2,27	2,27	н. св.	2,31
Бельгия	2,97	2,94	2,95	3,12	3,03	3,01	н. св.	3,05
Дания	1,99	1,97	1,96	1,91	1,97	2,02	н. св.	2,02
Финляндия	2,35	2,32	2,21	2,23	2,23	2,38	н. св.	2,32
Франция	2,22	2,19	2,20	2,26	2,35	2,44	н. св.	2,67
Германия	2,31	2,53	2,57	2,67	2,57	2,54	н. св.	2,40
Греция	1,25	1,22	1,33	1,52	1,55	1,61	н. св.	1,60
Ирландия	1,39	1,40	1,41	1,47	1,58	1,59	н. св.	1,63
Италия	2,65	3,01	3,05	2,53	2,50	2,40	н. св.	2,69
Люксембург	2,47	2,42	2,45	2,47	2,26	2,27	н. св.	2,71
Нидерланды	2,78	3,23	2,65	2,48	2,48	2,43	н. св.	2,20
Португалия	1,24	1,29	1,32	1,33	1,33	1,41	н. св.	1,41
Испания	2,49	2,43	2,45	2,33	2,27	2,29	н. св.	2,48
Швеция	2,97	3,24	3,23	3,31	3,22	3,57	н. св.	2,66
Великобритания	1,61	1,64	1,64	1,77	1,84	1,80	н. св.	2,07
Средний показатель по ЕС	2,09	2,14	2,13	2,15	2,15	2,18	н. св.	2,28
Коэффициент вариации, %	28,1	31,3	28,9	26,7	24,3	25,5	н. св.	21,6

1	2	3	4	5	6	7	8	9
<i>Государства – новые члены ЕС</i>								
Болгария	1,69	1,76	2,08	1,41	1,41	1,20	1,27	1,09
Чешская Республика	2,16	2,14	2,15	2,27	2,06	2,13	2,27	2,37
Эстония	1,82	1,50	1,42	1,70	1,69	1,45	1,44	1,59
Венгрия	2,00	1,95	2,04	2,03	1,80	1,73	1,89	2,00
Латвия	1,29	1,29	1,41	1,52	1,66	1,60	1,69	1,71
Литва	1,70	1,70	1,51	1,33	1,35	1,44	1,37	1,35
Польша	1,96	1,83	1,75	1,75	1,59	1,65	1,64	1,64
Румыния	2,38	2,34	2,13	1,93	1,87	1,94	1,83	1,75
Словакия	1,76	2,07	1,93	2,01	1,89	1,73	1,77	1,81
Словения	1,86	1,74	1,66	1,66	1,42	1,59	1,61	1,81
Средний показатель по присоединяющимся странам	1,82	1,79	1,77	1,73	1,65	1,62	1,65	1,67
Коэффициент вариации, %	16,2	17,3	16,7	17,3	14,2	16,3	17,5	20,7

С 1995 по 2000 год в этих двух группах стран наблюдались практически противоположные тенденции: в то время как среднее (невзвешенное) соотношение прямых (с учетом обязательных социальных отчислений) и косвенных налогов в присоединяющихся странах снижалось, в целом по странам ЕС оно росло. Кроме того, в девяти из десяти присоединяющихся стран (за исключением *Латвии*) в 2000 г. это соотношение было ниже, чем в 1995 г. В 2001 и 2002 гг. в ряде присоединяющихся стран данная тенденция изменилась, однако соотношение прямых и косвенных налогов в этих странах все же оставалось ниже, чем в странах – старых членах Евросоюза [46].

Если обосновывать данные изменения с точки зрения вышеуказанных аргументов, можно сказать, что на начальном этапе экономических и политических преобразований присоединяющиеся страны уделяли больше внимания экономической эффективности своих систем налогообложения в ущерб социальному равенству. Напротив, в структурах налогообложения государств – старых членов ЕС

большой акцент делается на обеспечении социального равенства и справедливости в ущерб экономической эффективности [46].

Если рассмотреть в перспективе сочетание прямых и косвенных налогов в новых государствах – членах ЕС после их присоединения, то можно предположить, что общей тенденцией является их сближение со структурой налогообложения в государствах – старых членах, что влечет за собой повышение роли прямых налогов как источника бюджетных поступлений.

Следующим важным аспектом структуры налоговых систем развитых стран является *структура прямых налогов*, которая характеризуется определенными закономерностями, а именно: *зависимостью соотношения между налогом на прибыль корпораций и личным подоходным налогом от структуры национального дохода*. В странах с развитой рыночной экономикой в созданном национальном доходе преобладают индивидуальные доходы, поэтому доля личного подоходного налога является наиболее высокой. Налог на прибыль корпораций не имеет большого фискального значения, и его удельный вес в налоговых поступлениях большинства развитых стран, в частности в государствах – членах ЕС, в сравнении с удельным весом подоходного налога с физических лиц сравнительно низкий (рис. 1.1).

Если рассмотреть структуру прямых налогов развитых стран в историческом аспекте, то можно заметить ее отличие от современной структуры. Так, в *США* накануне Второй мировой войны доля налога на прибыль корпораций составляла почти половину налоговых доходов федерального бюджета, тенденция к ее уменьшению появилась в послевоенный период: 1955 г. – 30%, 1969 г. – 20%, 1975 г. – 15%, 1980 г. – 13,3%, 1983 г. – 6,3%. Это отличие объясняется как более низким уровнем индивидуальных доходов граждан, и как следствие – меньшими поступлениями от личного подоходного налога в бюджет, так и особенностями налоговой политики, концептуальную основу которой составляла кейнсианская теория «эффективного спроса». Приверженцы данной теории главным инструментом фискальной политики считали не налоги, а государственные затраты. Поэтому фискальная политика, проводимая правительс-

твом *США* и многих других стран, объединяла дефицитное (инфляционное) бюджетное финансирование с высоким прогрессивным налогообложением [52].

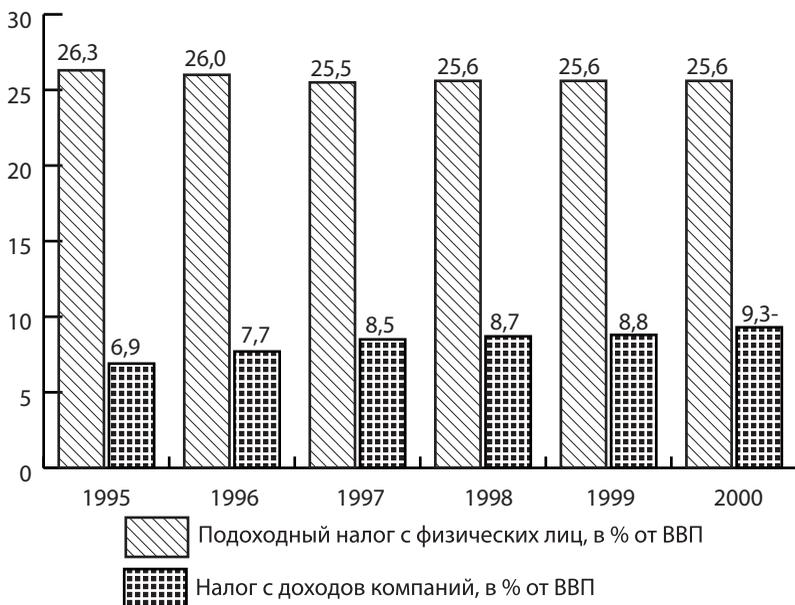


Рис. 1.1. Удельный вес подоходного налога с физических лиц и налога на прибыль компаний по отношению к ВВП, в среднем по странам Евросоюза (составлено по данным [46])

Структура косвенных налогов развитых стран характеризуется имеющейся тенденцией уменьшения удельного веса специфических и увеличения удельного веса универсальных акцизов (а именно – налога на добавленную стоимость). Так, средняя доля специфических акцизов в совокупных налоговых поступлениях в среднем по странам ОЭСР сократилась с 20,2% в 1985 г. до 10,3% в 2000 г., а соответствующий показатель по универсальным акцизам возрос с 13,5 до 18,2% [46, 52]. Так, за шесть лет (1995 – 2000 гг.) удельный вес НДС в общем объеме налоговых поступлений в среднем по странам Евросоюза увеличился на 2,2%, а удельный вес акцизов за указанный период уменьшился на 13,4% (рис. 1.2).

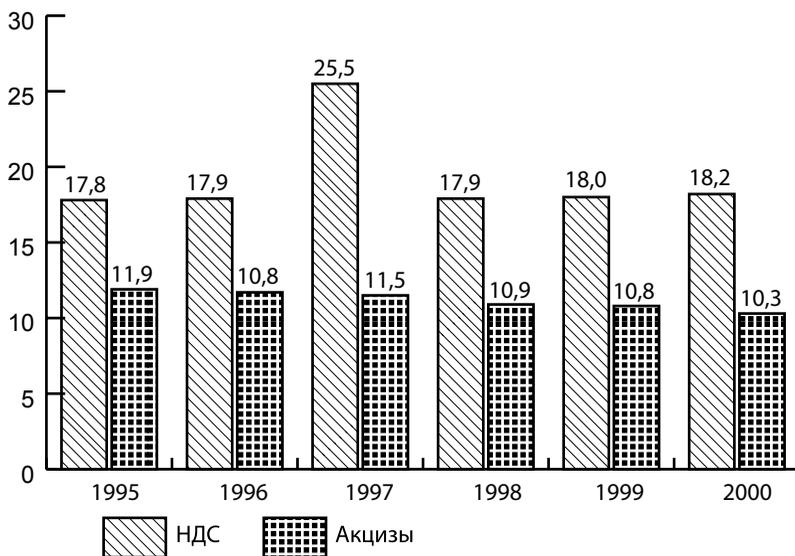


Рис. 1.2. Удельный вес НДС и акцизов в общем объеме налоговых поступлений, в среднем по странам Евросоюза
(составлено по данным [46])

Данная тенденция является следствием как политики Евросоюза, направленной на распространение использования универсального акциза в форме НДС, так и объективными преимуществами этого налога, а именно: его высокой фискальной эффективностью, обусловленной более широкой базой налогообложения, с одной стороны, и высокой эластичностью потребления подакцизных товаров относительно цен и доходов потребителей, – с другой, а также нейтральностью НДС относительно рыночного механизма ценообразования [52].

Таким образом, проблема усовершенствования налоговых систем существует не только в странах с переходной экономикой, но и в развитых государствах. Она объективна и определяется необходимостью государственного вмешательства в процесс формирования производственных отношений и изменения тенденций экономического развития [52].

Налоговые системы разных стран мира складывались под влиянием разных экономических, политических и социальных факторов, что и объясняет их несовершенство. Это, в свою очередь, предопределяет то обстоятельство, что целью проводимых в зарубежных странах налоговых реформ является повышение эффективности систем налогообложения. При этом необходимым условием является то, что создаваемая эффективная налоговая система должна обладать свойствами, вытекающими из классических принципов налогообложения Адама Смита, а именно:

- экономически эффективная налоговая система не должна входить в противоречие с эффективным распределением ресурсов;
- административная простота: административная система должна быть простой и относительно недорогой в применении;
- гибкость: налоговая система должна быть в состоянии быстро реагировать на изменяющиеся экономические условия;
- политическая ответственность: налоговая система должна быть построена для убеждения людей в том, что они платят для того, чтобы политическая система была в состоянии отражать их предпочтения;
- справедливость: налоговая система должна быть справедливой по отношению к различным индивидуумам.

Приведенный перечень убеждает, что данные требования при построении эффективной системы налогообложения в значительной мере повторяют фундаментальные принципы, являющиеся основой построения налоговой системы любого цивилизованного государства. Поэтому направлением повышения эффективности налоговых систем как основы их усовершенствования может быть более активное воплощение фундаментальных принципов налогообложения, являющихся достоянием многих поколений ученых и практиков [52].

Кроме того, на современном этапе развития стран с рыночной экономикой повышение эффективности систем налогообложения должно быть направлено на стимулирование экономического роста государства с обязательным обеспечением социальной защищенности населения.

1.2. Этапы реформирования налоговых систем стран с рыночной экономикой

После Второй мировой войны практически все государства оказались в тяжелом экономическом положении, причем экономическая ситуация в странах-победительницах, за исключением **США**, незначительно отличалась от хозяйственного положения государств, проигравших войну. В послевоенной западной экономике были практически уничтожены нормальные экономические связи между промышленностью, торговлей и финансами. Производство требовало восстановления и значительных капитальных вложений. Разрушение единой системы внутренней и внешней торговли, потеря, прежде всего европейскими государствами, основных источников иностранной валюты в виде платежей за услуги – туризм, банковские и другие операции – поставили западные страны перед необходимостью наиболее быстрого укрепления национальных финансовых систем [70].

После проведения сравнительно краткосрочных, однако достаточно эффективных денежных реформ и мероприятий по урегулированию цен и заработной платы западные государства приступили к постепенному осуществлению реформирования своих налоговых систем, направленного на увеличение налоговых поступлений в бюджет, необходимых для наиболее быстрого переоснащения производства, и повышение роли налогов и перераспределения национального дохода. После Второй мировой войны во всех развитых странах наблюдалось значительное увеличение налоговых доходов [70].

Через налоговую систему западные страны начинают осуществлять активное перераспределение ВВП с помощью государственного финансирования приоритетных отраслей промышленности и научно-технических исследований, поощрение экспорта, инвестиций, расширение капиталовложений. Так, в конце 70-х годов по сравнению с концом 40-х годов XX в. бюджетные затраты на финансирование экономики увеличились во многих странах, например: в **США** в 2,7 раза, в **Англии** – в 2, во **Франции** – в 3, в **Германии** – в 8,5, в **Японии** – в 11, в **Италии** – в 4,3 раза. В течение 50 – 70-х годов XX в. налоговая политика ведущих западных государств использова-

ла систему налоговых поступлений в государственный бюджет как действующий набор инструментов, способных квалифицированно обеспечивать перераспределение национального дохода. В законодательстве большинства стран – членов Европейского сообщества в 50-е годы XX в. появляется положение о том, что налоги, кроме фискальной направленности, должны также использоваться при осуществлении государственного регулирования экономики и внешнеэкономических отношений. В те годы государство с помощью налогового механизма стремилось, прежде всего, влиять на следующие направления экономического развития [70]:

- развитие приоритетных отраслей промышленного производства и научно-технической деятельности;
- создание условий наибольшего содействия частному предпринимательству в целом и большим корпорациям в частности;
- преодоление циклических спадов и стимулирование роста производства;
- регулирование внешнеэкономических и внешнеторговых отношений, повышение конкурентоспособности национальных производителей на мировом рынке;
- поддержка национального сельскохозяйственного производителя;
- создание в обществе благоприятного социального климата.

Необходимо отметить, что 80-е годы XX в. внесли важные изменения в финансовую политику стран с развитой рыночной экономикой, что обусловлено целым комплексом причин.

Первой из них является налоговая реформа 80-х годов, проведенная всеми ведущими индустриальными государствами, что стало неминуемым следствием и вместе с тем важной составляющей частью активного курса на либерализацию методов государственного регулирования экономики. В этот период как американскими, так и европейскими экономистами подчеркивалось особое значение, которое приобретает использование инструментов денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики, позволяющих государству влиять на экономическое развитие страны, в минимальной степени касаясь рыночного механизма и конкуренции [70].

Второй, не менее весомой, причиной необходимости кардинального реформирования финансовой политики стал угрожающий рост размера бюджетного дефицита. Начало восьмого десятилетия XX столетия во всех западных странах характеризовалось быстрым ростом государственных расходов на финансирование военно-политической, экономической и социальной деятельности. Поскольку налоги оставались важнейшим источником государственных доходов, то сложившаяся бюджетная ситуация обуславливала стимулирование проведения налоговых реформ [70].

Третьей причиной необходимости реформирования налоговых систем ведущих стран мира на рубеже 70 – 80-х годов XX в. стал достаточно ощутимый в результате инфляции процесс роста налогов. К примеру, в *США* при неизменных ставках федерального подоходного налога фактический уровень налогообложения семьи со средним доходом увеличился с 17% в 1965 г. до 28% – в 1980 г. Подобный феномен объясняется тем, что номинальные доходы большинства представителей «среднего класса» росли под влиянием инфляции, а это автоматически переводило многих в более высокую категорию налогоплательщиков, что соответственно требовало уплаты подоходного налога по более высокой процентной ставке. По некоторым данным, каждый процентный пункт увеличения темпов инфляции сопровождался ростом поступлений от подоходного налога на 1,6%. Только в 1980-м финансовом году казначейство *США* благодаря инфляции получило дополнительно 12 млрд долл. подоходного налога. Аналогичные тенденции наблюдались также в таких ведущих западных государствах, как *Великобритания, Франция, ФРГ, Швеция, Канада, Япония* [13].

Сложившаяся во второй половине 70-х годов XX в. экономическая ситуация, наиболее болезненным проявлением которой стала стремительная инфляция, привела к снижению уровня жизни значительной части средних слоев населения. Причем наиболее ощутимым признаком ухудшения, наравне с ростом цен, стало резкое увеличение налоговых поступлений. Все это создавало дополнительные предпосылки для скорейшего проведения налоговых реформ [70].

Кроме того, необходимо выделить еще один фактор, который во многом определил характер налоговых реформ. Именно в начале 80-х годов XX в. в *странах ОЭСР* (Организации экономического и социального развития) сложилась одинаковая структура налогообложения, включающая в себя следующие основные компоненты [70]:

- подоходный налог с физических лиц;
- налог на доходы корпораций;
- взносы на социальное обеспечение и страхование;
- налоги на собственность;
- систему налогообложения процентных доходов;
- косвенные налоги (акцизы, налог на добавленную стоимость, налоги на потребление и др.);
- прочие местные налоги и сборы.

И хотя фискальные системы развитых стран мира и сегодня сохраняют определенную специфику, но именно в 80-е годы XX в. наметился процесс их сближения как по структуре налогообложения, так и по основным направлениям реформирования. Этому, несомненно, оказывало содействие развитие интеграционных контактов между производственными, банковскими и научно-исследовательскими структурами на межгосударственном уровне. Ориентация на унификацию и гармонизацию фискальной политики наблюдалась во всех индустриальных странах, но наиболее ярко она прослеживалась в странах – членах Европейского союза. При этом основными тенденциями развития налоговых систем являлись [70]:

- либерализация системы прямого налогообложения;
- расширение сферы действия налогов на потребление – налога на добавленную стоимость, налога с оборота, налога с продаж;
- увеличение значимости налогообложения процентных доходов.

Налоговые реформы 80-х годов XX в. в экономически развитых странах мира были направлены на [13]:

- повышение эффективности функционирования экономики в долгосрочном плане;

- создание оптимальных условий для деятельности предприятий всех сфер экономики;
- стимулирование потребительского спроса как источника экономического роста;
- поощрение сбережений населения, производственных и научно-технических инвестиций и их эффективного распределения.

Также необходимо отметить наличие постепенного, эволюционного характера проведения преобразований в сфере налогообложения, осуществляемых в ведущих индустриальных странах, как правило, в несколько этапов.

Первыми серию налоговых реформ начали *США* и *Великобритания*. При этом в *США* реформа осуществлялась в период с 1981 по 1986 годы, а в *Великобритании* она началась в 1979 г. и осуществлялась поэтапно более десяти лет. Во *Франции* реформирование фискальной системы осуществляется также поэтапно и практически непрерывно с начала 80-х годов и до настоящего момента. В *Германии* налоговая реформа началась в 1986 г. и сначала проводилась в три этапа: 1986, 1988 и 1990 гг. Потом был осуществлен комплекс мероприятий в налоговой и финансовой сферах в связи с объединением *Германии*, внесшем важные изменения в экономическую, финансовую и налоговую политику. В *Японии* после почти пятнадцатилетней теоретической подготовки в 1988 г. была успешно проведена налоговая реформа, направленная на общее сокращение налогов и увеличение внутреннего спроса. В *Швеции* новая система налогообложения начала функционировать в полном объеме только с 1 января 1991 г. [70].

Необходимо обратить внимание на концептуальную схожесть налоговых реформ в развитых странах, что обусловлено как общими предпосылками осуществления реформ, так и общностью задач, стоящих перед проводящими их государствами.

Обобщение опыта налогового реформирования в развитых странах мира позволяет выделить следующие его два направления [13]:

- эволюцию налоговых методов стимулирования инвестиционной активности предпринимателей в производственной и научно-технической сферах;

- последовательное расширение сферы действия налогов на потребление (в первую очередь налога на добавленную стоимость) как эффективного источника пополнения бюджета в условиях необходимого сокращения некоторых производств.

Эти области налоговой политики имеют определенную взаимосвязь: страны с развитой рыночной экономикой, стремясь поощрять увеличение производственных и научно-технических инвестиций, в течение второй половины XX века последовательно проводили политику снижения доли корпоративного налога в структуре доходов бюджета, а компенсировались данные потери, как правило, реформированием системы косвенного налогообложения и применением НДС [70].

Экономический рост, произошедший в большинстве промышленно развитых стран в конце 80-х – начале 90-х годов XX века, по мнению многих экономистов, стал возможен благодаря совершенствованию подоходного налогообложения. Реформирование методики взимания подоходного налога, без увеличения налоговой нагрузки, позволило значительно расширить базу налогообложения. Реформа корпоративного налогообложения позволила существенным образом повысить заинтересованность инвесторов в расширении производства, качественном росте его технического уровня, стимулировала миграцию капиталов и повысила эффективность общественного производства [70].

В некоторых зарубежных странах в 80-е годы XX в. первоочередное внимание уделялось активизации предпринимательской деятельности за счет снижения ставок корпоративного налога и ориентации системы налоговых льгот на доходы, инвестируемые в производство и научно-технические исследования. Другие страны отдавали предпочтение снижению и новой дифференциации налогов на трудовые доходы как источнику роста благосостояния населения и созданию дополнительных стимулов к активизации трудовой деятельности. В комплексе реализация этих двух важнейших направлений фискальной реформы выполняла единую задачу – максимальное использование как на национальном, так и на межгосударственном уровнях потенциала рыночной экономической системы, способного стиму-

лизовать увеличение предложения товаров и услуг при расширении на них потенциального спроса [70].

Налоговые реформы 80-х годов XX в., в первую очередь поступления от НДС, а потом и поступление от налогообложения процентных доходов, стали для большинства промышленно развитых стран главными источниками компенсаций потерь государственного бюджета, явившихся следствием либерализации корпоративного налогообложения. Большинство западных экономистов высказываются о необходимости дальнейшего расширения базы налогообложения НДС, обоснованного повышением его ставок и увеличения доли от его поступлений в доходной части бюджетов. Несмотря на имеющиеся недостатки, присущие НДС (регрессивность, сложный механизм взыскания, большие расходы на содержание сотрудников налоговых органов), аналитики все же отдают предпочтение максимальному использованию именно потенциала НДС, так как он в меньшей мере, чем подоходный налог, ослабляет стимулы к труду и не оказывает отрицательного влияния на инвестиционную активность [70].

Общемировой тенденцией конца XX в. стало увеличение доли процентных доходов в общей сумме получаемых доходов. Так, в *Италии* до 1989 г. акции составляли около 10% совокупных сбережений семей, а государственные облигации – 32%, практически вся оставшаяся сумма сберегаемых средств была размещена на депозитах. В *Великобритании* до 1990 г. 20% семей имели в составе своих финансовых активов акции (а в 1980 г. доля таких семей составляла лишь 7%), а около 2 млн англичан были акционерами своих компаний [70].

Именно поэтому в конце 70-х – начале 80-х годов XX в. во всех промышленно развитых странах мира еще одним направлением проводимых налоговых реформ стало реформирование системы налогообложения процентных доходов, в которой существовало значительное количество пробелов, касающихся принципов взимания налогов, определения базы налогообложения, системы льгот и шкалы ставок, а также способов взимания налогов. Кроме этого, предполагалось, что реформирование системы налогообложения процентных доходов позволит в определенной мере компенсиро-

вать потери бюджета, неминуемые в связи со снижением ставок подоходного и корпоративного налогов [13].

В ходе реформ состоялось расширение налоговой базы за счет увеличения доли процентных доходов, подлежащих налогообложению, и сокращения доли, освобождаемой от налогов. Например, во **Франции** с 1979 г. начал применяться налог на ссуды, которым облагались все виды кредитов и все договоры о страховании; в **Германии** было принято решение о введении налога на процентный доход по ставкам от 25 до 35%; в **Великобритании** с 1981 г. был введен специальный налог на ссуды, доходы от инвестиций стали прибавляться к доходу налогоплательщика, а ставка налога соответствовала общей сумме дохода; в **США** доходы на акции стали облагаться налогом по ставкам подоходного налога; в **Италии** налогообложение дохода на капитал (то есть проценты по займам, счетам в банках, облигациям и ценным бумагам), выделенного из общей суммы дохода, облагаемого личным подоходным налогом, осуществляется по ставкам от 6,25 до 30%; в **Японии**, где до реформы 1989 г. процентные доходы вообще не облагались налогом, на все проценты был установлен единый 20%-ный налог [70].

Значительных льгот лишились также финансово-кредитные учреждения западных стран. К началу 80-х годов налоговое законодательство промышленно развитых государств, как правило, разрешало банкам и другим финансовым учреждениям полностью или в значительной мере вычитать из налогооблагаемого дохода потери, связанные со снижением рыночной стоимости капитала или компенсацией безнадежных долгов. Благодаря существованию ряда льгот к середине 80-х годов фактические ставки налога на прибыль банков были существенно меньше фактических ставок налога на прибыль корпораций [70].

Другим важным направлением реформирования налоговых систем стало использование системы налогообложения процентных доходов как одного из регуляторов конъюнктуры рынка. В те периоды, когда требуется повышение капиталовложений в выполнение национальных инвестиционных программ, процентные доходы освобождаются от повышенного налогообложения и в отношении

них вводятся различного рода льготы. Если же перенакопление капитала приводит экономику к предкризисному состоянию, государство в числе других мероприятий повышает налогообложение процентных доходов (это, как правило, не относится к практике вычитания из личных доходов процентов по потребительскому кредиту и жилищной ипотеке, которые используются как существенные стимулы увеличения потребления) [70].

Так, налоговые правила, введенные реформой 1986 г. в *США*, предоставили право держателям акций (и физическим, и юридическим лицам) по всей сумме получаемого ими дохода выплачивать налог по более низким ставкам индивидуального подоходного налога, а не корпоративного, как это было ранее. Введение этих правил, по мнению американских экспертов, стимулировало формирование коллективных фондов, сделало более выгодным процесс финансирования инвестиций, прежде всего в научно-исследовательскую деятельность и развитие новых направлений производства [70].

В *Великобритании* в 1988 г. был осуществлен целый комплекс налоговых преобразований для привлечения держателей акций: льготное обложение для физических лиц при участии в прибылях своей компании; льготное обложение инвестиций в небольшие и недавно созданные компании. Кроме того, держатель акций таких компаний, если его взнос остается в распоряжении компании не менее 5 лет и его сумма не менее 500 и не более 40 000 фунтов стерлингов, может не платить налог на всю сумму прибыли, полученную в данной компании [70].

Таким образом, в развитых странах были реализованы следующие новые направления политики налогового регулирования 80-х – начала 90-х годов XX в. [70]:

- либерализация подоходного налогообложения юридических и физических лиц;
- снижение доли таможенной пошлины и акцизов в бюджетных поступлениях;
- увеличение ставок НДС;
- увеличение доли процентных доходов, подлежащих налогообложению;

- использование системы налогообложения процентных доходов как одного из регуляторов конъюнктуры рынка.

Вместе с тем необходимо отметить, что эта тенденция развития налоговых реформ породила и целый комплекс проблем, требующих пристального изучения. Прежде всего, либерализация корпоративного налога приводит к необходимости постоянного поиска фискальных доходов, способных компенсировать потери бюджета, а рост объемов поступлений от подоходного налога сам по себе не в состоянии решить эту проблему.

Многие экономисты считают, что подоходный налог был и остается довольно твердым инструментом централизованного перераспределения доходов, что противоречит принципам рыночной экономики и общей тенденции дерегулирования общественного производства [13].

В качестве альтернативной концепции решения проблем пополнения доходов бюджета часто предлагается политика стран – членов Евросоюза, и в первую очередь **Франции**, в структуре налогообложения которой значительное место отводится именно косвенным, а не прямым налогам. В современной **Франции** налогу на добавленную стоимость отводится особое место в структуре системы налогообложения. В социальном плане НДС ограничивает затраты мелких налогоплательщиков, определяя ставки налога на продовольственные товары на пониженном уровне, а в экономическом – устанавливает равенство между конкурентами. Благодаря значительным поступлениям от НДС правительство может стимулировать инвестиции путем ослабления бремени корпоративного налога и предоставления предприятиям значительных льгот при обновлении основных фондов и проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Другие косвенные налоги и фискальные монополии (в числе которых акцизы на алкогольные напитки, табачные изделия и автомобильное топливо) во **Франции** постепенно теряют свое значение [70].

В данное время налоговая политика **Франции** подвергается очередному реформированию. Ведется поиск фискальных источников, способных обеспечить общественные инвестиции в инфраструктуру

ру, образование, научно-исследовательские работы, необходимые для создания условий будущего экономического роста. В очередной раз предлагается расширить базу налогообложения и умеренно, но все-таки повысить ставки НДС. Это довольно легко осуществимо и не даст сильного инфляционного эффекта, кроме того, повышение ставки НДС увеличит давление на потребление, но не на инвестиции и занятость [70].

Анализируя проблемы налогового регулирования во **Франции** – в стране, где впервые был применен НДС, ставший основным налогом, – нельзя не обратить внимания на наличие довольно твердой централизованной системы льгот и субсидий.

В противовес налоговой системе **Франции** обычно ставят систему налогообложения **Японии**, особенностью которой является наиболее низкий уровень налогообложения среди развитых стран мира (менее 30% ВВП). При этом подчеркивается, что такое налогообложение имеет минимальное влияние на распределение ресурсов сравнительно с другими промышленно развитыми странами. Эта система показывает себя с лучшей стороны, чем система больших налогов в сочетании с субсидиями, действующая во **Франции** [70].

В целом концепция реформирования налоговой системы за счет расширения сферы применения косвенных налогов подвергается меньшей критике, чем концепция преобладающего реформирования прямых налогов. Большинство ведущих западных аналитиков признают, что слабые стороны современной системы прямых налогов могли бы быть преодолены за счет перехода от прямого налогообложения к косвенному [13].

1.3. Глобализация мировой экономики и ее влияние на конвергенцию национальных налоговых систем

В условиях развития процесса глобализации мировой экономики происходит непрерывное расширение взаимосвязей между национальными налоговыми системами различных стран параллельно с постепенным, непрерывным сближением их основных принципов налогообложения и подходов к формированию национальной налоговой политики (конвергенцией).

Этапы совершенствования межгосударственного сотрудничества в налоговой сфере непосредственно взаимосвязаны с процессом глобализации мировой экономики, который условно разделяют на четыре этапа [28, 101]. Поэтому, принимая во внимание специфику развития глобализации в современной мировой экономике, можно выделить следующие основные временные этапы развития межгосударственного сотрудничества в налоговой сфере (конвергенции национальных налоговых систем) [55]:

- I) вторая половина XIX в. – 1913 г. (до Первой мировой войны);
- II) межвоенное двадцатилетие (1919 – 1939 гг.) и период Второй мировой войны;
- III) вторая половина 1940-х годов (после окончания Второй мировой войны) – середина 1990-х годов;
- IV) вторая половина 1990-х годов и по настоящее время.

В табл. 1.4 представлены данные, отражающие взаимосвязь между этапами глобализации и развитием межгосударственного сотрудничества в налоговой сфере.

Таблица 1.4

Этапы глобализации и развития межгосударственного сотрудничества в налоговой сфере [55]

№ этапа	Временной период	Специфика процесса глобализации	Специфика процесса межгосударственного налогового сотрудничества
1	2	3	4
I	Вторая половина XIX в. – 1913 г. (начало Первой мировой войны)	Начало глобализации мировых рынков, развития международного инвестиционного сотрудничества и транснационализации деятельности компаний	Начало сотрудничества стран в вопросах предотвращения международного двойного налогообложения доходов и имущества. С 1843 г.– заключение первых международных налоговых соглашений. Интенсификация процесса подписания налоговых соглашений после введения в начале XX в. подоходного налогообложения

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Окончание табл. 1.4

1	2	3	4
II	Межвоенное двадцатилетие (1919 – 1939 гг.) и период Второй мировой войны (до 1945 г.)	Деление мировой экономики на две подсистемы после Октябрьской революции 1917 г. в России. Во второй половине 1920-х годов – период бурного экономического развития в Северной Америке, Европе и Азии. С начала 1930-х до конца 1940-х годов – «черные годы» дезинтеграции (период военного противостояния государств антигитлеровской коалиции и стран оси Берлин – Рим – Токио). Начало «холодной войны» между Западом и Востоком	Создание в 1920 г. Финансового комитета Лиги Наций. Подготовка первых модельных налоговых конвенций. Развитие процесса международного налогового сотрудничества на протяжении всего периода, в том числе во время Второй мировой войны (подписание Мексиканской (1943 г.) и Лондонской (1945 г.) модельных налоговых конвенций)
III	Конец 1940-х – середина 1990-х годов	Бурное развитие транснационального бизнеса и рост трудовых миграций населения. Начало образования интеграционных группировок (ЕЭС/ЕС, НАФТА и др.) и экспансии стран – налоговых гаваней. Крушение мировой социалистической системы на рубеже 1980 – 1990-х гг.	Подготовка Модельных налоговых конвенций ОЭСР (1963 и 1977 гг.) и ООН (1980 г.). Подписание многостороннего налогового соглашения стран Совета Экономической Взаимопомощи (1977 – 1978 гг.). Начало развития процесса европейской налоговой гармонизации (координации)
IV	С конца 1990-х годов по настоящее время	Начало эпохи информационной и финансовой глобализации системы мирохозяйственных связей. Бурное развитие цифровых технологий и электронной коммерции	С 1998 г. – начало международной координации налогообложения сделок в области электронной коммерции. Межгосударственное сотрудничество в борьбе с губительной налоговой конкуренцией. Начало гармонизации прямых налогов в ЕС

Рассмотрим более подробно каждый из выделенных этапов, при этом необходимо отметить, что, несмотря на формальный налоговый суверенитет, изначально свойственный каждой стране как субъекту межгосударственных отношений, координация национальных налоговых политик в мире осуществлялась, начиная с середины XIX в., непрерывно и по нарастающей. Каждому этапу глобализации была присуща своя специфика межгосударственного сотрудничества в налоговой области, позволяющая говорить о конвергенции национальных налоговых систем на протяжении всего рассматриваемого периода [55].

Первый этап характеризуется такими тенденциями, как начало глобализации мировых рынков, развитие международного инвестиционного сотрудничества и транснационализация деятельности компаний. Данному периоду экономического развития была свойственна как внешнеэкономическая экспансия национальных экономик ведущих стран мира на подконтрольные им колониальные территории, так и бурное развитие международных экономических отношений между метрополиями, двигателем которых стала международная конкуренция в борьбе за сырьевые рынки и рынки сбыта готовой продукции. Именно в результате внешнеэкономической экспансии национальных компаний, а также по мере увеличения возможностей граждан получать доходы из иностранных источников и обладать имуществом за рубежом национальные правительства впервые в истории начали проявлять интерес к налогообложению зарубежных доходов и имущества своих граждан и компаний [99].

Подобная экстерриториальная экспансия национальных налоговых администраций неизбежно повлекла за собой международное двойное налогообложение, когда на один и тот же доход (или имущество) физического или юридического лица налоговые претензии предъявлялись одновременно несколькими суверенными фискальными юрисдикциями. Для устранения двойного налогообложения хозяйствующих субъектов, имеющих имущество за рубежом или же ведущих внешнеэкономическую деятельность (ВЭД), а также с целью информационного взаимодействия национальных налоговых служб были предприняты первые международные контакты в налоговой сфере, формальной правовой основой которых

стали нормы конвенционного права – международные налоговые соглашения [55].

Первое международное налоговое соглашение было подписано в 1843 г. между *Францией и Бельгией* [42], касавшееся сотрудничества налоговых служб обеих стран в вопросах налогообложения наследуемого имущества граждан, полученного из-за рубежа [85]. Данной проблематике были посвящены и другие налоговые конвенции XIX в.: *Бельгия – Нидерланды и Бельгия – Люксембург* (1845 г.); *Великобритания – швейцарский кантон Во* (1872 г.); *Пруссия – Австро-Венгрия* (1899 г.) [100].

Вместе с тем первые налоговые соглашения, основной задачей которых было не административное сотрудничество национальных налоговых служб, а именно предотвращение международного двойного налогообложения доходов и капиталов граждан и компаний, появились только в начале XX в., когда индивидуальные подоходные налоги и налоги на прибыль корпораций стали неотъемлемой частью национальных налоговых систем. С 1899 по 1919 гг. в мире были подписаны 24 налоговые конвенции, причем только одна из них касалась вопросов взаимной административной помощи в налоговых вопросах [55, 85].

Необходимо отметить, что межгосударственное сотрудничество в налоговой сфере, целью которого являлось регулирование взаимоотношений между национальными налоговыми администрациями и физическими и юридическими лицами – субъектами внешне-экономических операций, началось до появления системы межгосударственного регулирования сферы международных экономических отношений. Если для первого этапа глобализации, завершившегося с началом Первой мировой войны, было характерно саморегулирование процессов, происходящих в системе мирохозяйственных связей (действие механизмов рыночной конкуренции и рыночного ценообразования без вмешательства со стороны государственных и межгосударственных институтов, отсутствие соответствующих международных организаций), то в сфере международного налогообложения акцент изначально был сделан не на саморегулирующий потенциал рынка, а на упреждающее использование возможностей

государственного регулирования на уровне двухстороннего сотрудничества заинтересованных правительств. Формализованной основой регулирования налоговых отношений на межгосударственном уровне стали официальные двухсторонние соглашения (конвенции) между странами по налоговым вопросам [55].

Второй этап развития межгосударственного сотрудничества в налоговой сфере приходится на период, в рамках которого в мировой экономике наметились дезинтеграционные тенденции. Начало Первой мировой войны раскололо единую в начале XX в. систему мирохозяйственных связей на две альтернативные подсистемы – мировое социалистическое и мировое капиталистическое хозяйства, экономические контакты между которыми по идеологическим соображениям сводились к минимуму. Кроме того, несмотря на относительно успешные для многих ведущих стран мира 1920-е гг. глобальная рецессия 1929 – 1933 гг. вовлекла мир в «темную долину» [88], привела к новой фрагментации мировой экономики, выделив в качестве очередной обособленной экономической группировки страны оси Берлин – Рим – Токио и оккупированные ими государства. В условиях ведения Второй мировой войны наметилось временное экономическое сближение стран антигитлеровской коалиции, принадлежащих к альтернативным социально-экономическим системам (с одной стороны, **Великобритания** и **США**, с другой – **Советский Союз**), которое прекратилось в 1945 г. после совместной победы союзников над **Германией** и **Японией** [55].

Экономические институты межгосударственного регулирования системы мирохозяйственных связей на данном этапе развития мировой экономики пока еще не получили приоритета, хотя политическая организационная база глобального межгосударственного сотрудничества была создана уже в 1919 г. в виде Лиги Наций. Необходимо отметить, что в рамках данного этапа расширение межгосударственного взаимодействия в налоговых вопросах, как и на первом этапе, опережало объективный ход событий в мировой экономике. Очевидно, что фискальные интересы национальных правительств превзошли стремления к стимулированию развития международного экономического сотрудничества как на двухстороннем уровне, так и по линии международных организаций [55].

В 1920 г. начал свою работу Финансовый комитет Лиги Наций, основной задачей которого стало решение проблемы международного двойного налогообложения [100]. Финансовый комитет уже к 1923 г. подготовил модельные налоговые конвенции, рекомендованные к подписанию для стран, входящих в Лигу Наций. Эти конвенции касались вопросов избежания двойного налогообложения доходов и капиталов, налогов на наследство, а также вопросов административной и юридической помощи в сфере сбора налогов [102]. Кроме того, Финансовый комитет Лиги Наций провел существенную работу по унификации принципов и категорий международного налогообложения. Приняв за основу доктрину экономической привязанности немецкого финансиста Г. Шанца [108] (в соответствии с которой страна – источник дохода получала законные права на налогообложение физических и юридических лиц – нерезидентов, находящихся на ее территории), Финансовый комитет Лиги Наций предложил свои критерии определения места налогообложения, так называемого налогооблагаемого присутствия в пределах данной фискальной юрисдикции, предполагающего создание постоянного представительства юридического лица – иностранного налогового резидента в стране – источнике доходов [55].

Необходимо отметить, что, несмотря на усиление дезинтеграционных процессов в мировой экономике в период, последовавший за экономическим кризисом 1929 г., сотрудничество между странами в налоговой сфере продолжалось. Так, к примеру, в период 1922 – 1939 гг. между странами Центральной и Северной Европы было подписано 69 соглашений об избежании международного двойного налогообложения [55].

Межгосударственные контакты в рамках Финансового комитета Лиги Наций продолжали осуществляться и в 1929 – 1945 гг. В результате, к моменту образования ООН, Финансовым комитетом Лиги Наций были разработаны две Модельные налоговые конвенции об избежании двойного налогообложения доходов и капитала – Мексиканская (1943 г.) и Лондонская (1946 г.), основное отличие которых состояло в различии американского и европейского подходов к проблеме международного двойного налогообложения [55, 86].

Третий этап развития процесса глобализации был отмечен неизменным повышением активности транснационального бизнеса, ростом трудовых миграций населения между странами и континентами. Для этого этапа характерны зарождение и развитие международной экономической интеграции, образование Европейского союза (вначале как Европейского экономического сообщества, ЕЭС (1957 г.), а с 1993 г. – в современном качестве), в рамках которого осуществляются программы координации (гармонизации) национальных налоговых политик стран-членов. Также завершилось характерное для этого этапа противостояние двух доминировавших альтернативных моделей хозяйствования – административно-командной социалистической экономики советского образца и рыночного капиталистического хозяйства. Кроме того, высокий уровень налогообложения в ведущих странах мира, характерный для 1960 – 1980-х гг. (период расширения государственного вмешательства в экономику и существенного повышения расходов на социальные программы), стимулировал появление низконалоговых юрисдикций (стран – налоговых гаваней) и рост их экспансии в конкуренции за возможность привлечения зарубежных капиталов и инвестиций [55].

В рамках данного этапа развитие межгосударственного взаимодействия в налоговой сфере постепенно приходит в соответствие с объективными хозяйственными процессами в мировой экономике. Международное сотрудничество в налоговой сфере перестает опережать естественный ход событий, и в целом ряде случаев межгосударственная налоговая политика постепенно становится логичным продолжением глобализационных процессов. Развитие внешне-экономических отношений как в регионе развитых экономик мира, так и между развитыми и развивающимися государствами активизировало процесс подписания международных налоговых соглашений, а также стандартизировало их форму благодаря продолжению работы международных организаций над модельными налоговыми конвенциями [55].

В 1947 г. Финансовый комитет Лиги Наций преобразовался в Фискальный комитет ООН, в деятельности которого в 1951 –

1954 г. активно участвовали страны Восточного блока (*СССР* и его союзники) [100]. Однако в 1954 г. Фискальный комитет ООН был расформирован, а на его базе в 1956 г. создан Комитет по фискальным вопросам Организации европейского экономического сотрудничества (позднее ставшей Организацией экономического сотрудничества и развития – ОЭСР), в рамках которого осуществлялось взаимодействие ведущих капиталистических стран в налоговой сфере. Комитет по фискальным вопросам ОЭСР продолжил работу над координацией национальных налоговых политик стран – членов данной организации, в частности над совершенствованием модельных налоговых конвенций [108]. В 1963 г. ОЭСР опубликовал Модельную конвенцию по избежанию двойного налогообложения доходов и капитала (OECD Double Taxation Convention on Income and Capital), которая была пересмотрена в 1977 г. («The 1977 Model») [78, 83]. Отличительными особенностями Модельной налоговой конвенции ОЭСР (МНК ОЭСР; сегодня действует ее редакция от 28 января 2003 г. – модифицированная версия 1977 г. [79]) являются акценты на доминирование принципа резидентства в международном налогообложении, на решение вопросов недискриминации налогоплательщиков – субъектов ВЭД, а также на взаимный информационный обмен договаривающихся сторон в налоговой сфере [55].

Однако МНК ОЭСР, которая предполагает передачу большей части прав на налогообложение доходов и имущества физических и юридических лиц от страны – источника зарубежных доходов в пользу юрисдикции резидентства субъектов ВЭД, не отвечает интересам развивающихся государств, большая часть из которых заинтересована в налогообложении доходов у источника их образования, а не в стране резидентства конечного получателя. Поэтому деятельность Комитета по фискальным вопросам ОЭСР оказалась недостаточной для того, чтобы подготовить формальную основу для налогового сотрудничества между развитыми и развивающимися странами (соответственно экспортерами и импортерами капитала) [55].

Работу над подготовкой модельной налоговой конвенции, рекомендованной для подписания между развитыми и развивающимися

государствами, взяла на себя ООН. Модельная налоговая конвенция ООН (МНК ООН) была впервые опубликована в 1980 г. [96] и последний раз обновлена в 2001 г. [58, 107].

МНК ООН базируется на расширенной концепции налоговой базы страны – источника доходов, что предполагает классификацию практически всех видов активности на иностранной фискальной территории как деятельности, приводящей к образованию постоянного представительства. [89]. Кроме того, не предполагается снижение налогов на доходы, извлекаемые иностранными резидентами из пассивных источников. И если для устранения бремени международного двойного налогообложения МНК ОЭСР в равной степени использует методы налоговых освобождений и налоговых кредитов, то МНК ООН метод налоговых освобождений исключает, отводя весь приоритет налоговым кредитам, применяемым страной резидентства экспортеров капитала. При этом необходимо отметить, что устранение международного двойного налогообложения для развивающихся стран имеет меньшее значение, чем для развитых, поскольку резиденты первых имеют несущественные объекты налогообложения за рубежом. Следовательно, основополагающие принципы МНК ОЭСР в данном случае не подходят, так как в отношениях развитых и развивающихся стран отсутствует взаимный интерес в устранении международного двойного налогообложения. Вместе с тем фундаментальной значимостью международных налоговых соглашений для развивающихся стран является стимулирование притока инвестиций из-за рубежа (так как данные соглашения служат гарантией стабильности налогового режима принимающей страны) [55].

Еще одной отличительной чертой МНК ООН является ее меньший акцент на вопросах борьбы с уклонением от уплаты налогов, информационной и административной взаимопомощи национальных налоговых администраций. А в остальном МНК ООН построена по стандартной схеме международных налоговых соглашений и содержит те же разделы, что и МНК ОЭСР.

Необходимо отметить, что по линии таких организаций, как ОЭСР и ООН, межгосударственное сотрудничество в налоговой сфере до 1990-х годов сводилось к разработке модельных налоговых

конвенций, рекомендованных для двухсторонних отношений заинтересованных государств. А в рамках интеграционной группировки стран Восточного блока – Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ) – впервые в мировой практике были разработаны, а затем и заключены многосторонние налоговые соглашения об устранении двойного налогообложения доходов и имущества физических (1977 г.) и юридических (1978 г.) лиц [23, 55].

Кроме того, на период 1950 – 1990-х годов приходится процесс зарождения и развития европейской налоговой координации (гармонизации) [54], который вывел межгосударственное сотрудничество в налоговой сфере на новый уровень, способствовал началу реальной конвергенции налоговых систем стран – членов ЕЭС, а затем и государств, входящих в Европейский союз [58].

Четвертый этап глобализации начался на рубеже XX – XXI вв. Отличительной чертой данного этапа является становление глобальной информационной экономики, своеобразной всемирной виртуальной юрисдикции Интернет, основу которой составляют информационно-коммуникационные технологии. Развитие информационно-коммуникационных технологий способствовало бурному росту электронной коммерции, увеличению доходов от дистанционных продаж цифровых продуктов. Одновременно происходящие в мировой экономике процессы информационной и финансовой глобализации, опирающиеся на информационно-коммуникационные технологии и движущие вперед Интернет-экономику, впервые с середины XIX в. переломили тенденцию опережающего развития межгосударственного сотрудничества в налоговой сфере [55].

Если в ходе первых трех этапов глобализации динамику событий в сфере межгосударственного налогового взаимодействия определяли государственные институты, отчасти немного опережавшие естественное развитие интеграционного взаимодействия на уровне частных субъектов ВЭД, то с началом информационной глобализации государственным институтам уже приходится наверстывать свое некоторое отставание от бизнес-процессов, которые стали носить заметно больший интеграционный характер, чем в предшествующие периоды [55].

На данном этапе координация национальных налоговых политик направлена на регулирование сферы электронной коммерции (затрудняющей определение налогового резидентства юридических лиц, а также усложняющей классификацию постоянного представительства дистанционного продавца цифровых продуктов в зарубежной стране – источнике доходов), на предотвращение губительной налоговой конкуренции в результате злоупотребления налогоплательщиками механизмами международной налоговой оптимизации. Для разрешения этих проблем с 1998 г. в рамках ОЭСР разрабатываются проекты по налогообложению операций электронной коммерции [57], а также реализуются программы по борьбе с губительной налоговой конкуренцией, инициируемой странами – налоговыми гаванями [56].

Для стран Европейского союза по-прежнему актуален процесс гармонизации национальных налоговых систем государств – членов ЕС, на развитие которого значительно влияет как информационная, так и финансовая глобализация. Следовательно, необходимой является координация усилий стран ЕС в сфере налогообложения электронных транзакций, а также в сфере налогообложения доходов от банковских сбережений (первый в мировой практике пример подлинной межгосударственной гармонизации прямых налогов) [54].

Необходимо отметить, что на современном этапе глобализации системы мирохозяйственных связей, в XXI веке, межгосударственное сотрудничество в налоговой сфере оказывает все более сильное влияние на формирование национальных налоговых политик.

1.4. Перспективы европейской налоговой координации

В 2004 г. в Европейский союз вступили десять новых стран (*Эстония, Латвия, Словения, Литва, Словакия, Польша, Венгрия, Чехия, Кипр и Мальта*). В результате в единой интеграционной группировке выделилось две группы стран: страны с высоким уровнем налоговой нагрузки (преимущественно страны – старые члены ЕС) и государства, использующие так называемый налоговый демпинг для привлечения зарубежных инвестиций и квалифициро-

ванных специалистов (*Ирландия* и десять новых членов Евросоюза) [58]. Данное разделение стало одной из основных причин усиления международной налоговой конкуренции в регионе.

Примечательно, что именно ирландский опыт реализации эффективной налоговой политики в стиле постулатов экономики предложения является примером для разработки национальных налоговых стратегий новых членов Евросоюза. Однако «налоговый демпинг», характеризующийся прежде всего низким уровнем ставок налога на прибыль компаний, а также определенными льготами в индивидуальном подоходном налогообложении, наносит определенный ущерб всему Сообществу, поскольку стимулирует на едином европейском экономическом пространстве не только добросовестную, но также и губительную налоговую конкуренцию. Главное отличие губительной налоговой конкуренции от добросовестной состоит в создании двойных стандартов национальной налоговой политики, в соответствии с которыми нерезиденты получают больше налоговых преимуществ, чем резиденты. Подобные обстоятельства подталкивают национальные компании стран с высоким уровнем налогообложения к переводению трудоемких производств в низконалоговые юрисдикции, что усугубляет ситуацию на рынке труда стран – старых членов Евросоюза (ЕС-15) [58].

Несправедливость «налогового демпинга» заключается в том, что низкие налоговые ставки, используемые новыми членами ЕС, фактически покрываются прямыми финансовыми субсидиями, получаемыми ими от стран – доноров Сообщества, основу которых составляют государства с высоким уровнем налогообложения. Получается, что, уплачивая налоги по более высоким ставкам, резиденты большинства стран – старых членов Евросоюза в ущерб себе и своему правительству поддерживают либеральную налоговую политику низконалоговых юрисдикций. Данная ситуация приводит к искаженному распределению капиталов и трудовых ресурсов в пределах данной экономической группировки, так как в данном случае нарушается принцип налоговой нейтральности [80].

Конечно, следует признать объективную потребность в международной налоговой конкуренции между странами – членами ЕС, из-

начально поставленными в неравные стартовые условия развития. Именно путем использования налоговых рычагов воздействия на национальные хозяйственные системы небольшие периферийные экономики стремятся форсировать свое экономическое развитие, привлекая необходимые внешние ресурсы и факторы производства [82]. При этом необходимо отметить, что, с точки зрения миграции капиталов и трудовых ресурсов, по налоговым соображениям небольшая *Ирландия* (население которой составляет 4 млн человек) в одиночку не представляет серьезной угрозы для стран – старых членов ЕС. Однако совокупность всех низконалоговых юрисдикций Сообщества (Ирландия плюс десять новых членов ЕС) является достаточно объемной как по численности населения (около 80 млн человек), так и по масштабам экономики, группировкой, способной привлекать значительные зарубежные инвестиции и создавать новые рабочие места.

Либеральная модификация национальных налоговых систем, проведенная в одностороннем порядке, в стремлении следования страной общей линии международной налоговой конкуренции наносит существенный ущерб финансовым системам государств – партнеров по экономической группировке, что ухудшает общие условия функционирования и эффективности всего Сообщества [106]. Именно поэтому налоговая конкуренция оказывается не самым лучшим вариантом конвергенции национальных налоговых систем на общем пространстве экономических интересов. Соответственно после расширения ЕС в новом ракурсе должен быть поставлен вопрос о продолжении процесса европейской налоговой гармонизации (координации) [54, 62, 63, 71]. Очевидно, необходимо дальнейшее сближение национальных налоговых законодательств стран – членов ЕС-25, предполагающее унификацию методик расчета налоговой базы и предоставляемых налоговых льгот, выравнивание ставок основных прямых и косвенных налогов [58].

Более тесное сотрудничество старых и новых членов Евросоюза в налоговых вопросах становится чрезвычайно актуальным в условиях предстоящего увеличения числа государств, входящих в Экономический и валютный союз (ЭВС), единой валютой которого является евро. В настоящее время налоговая политика, реализуе-

мая в десяти новых членах ЕС, является серьезной преградой для их участия в ЭВС. Дело в том, что ведущие экономики Евросоюза, такие как *Германия*, *Франция* и *Италия*, страдающие от избыточного налогообложения и «налогового демпинга» со стороны новых членов ЕС, в силах блокировать решение о расширении ЭВС за счет предстоящего перевода десяти новых стран ЕС на евро [92].

В настоящее время с новыми предложениями о тактике европейской налоговой гармонизации (координации) выступили *Германия* и *Франция*. Данные страны хотели бы придать процессу налоговой гармонизации демократичный характер, включив соответствующие разделы о принципах единой налоговой политики ЕС в новую европейскую конституцию. В частности, предполагается принятие совместных решений в сфере координации налоговой политики в ЕС путем получения квалифицированного большинства голосов стран – членов Сообщества с отменой возможности наложения вето несогласными странами [93]. *Германия* предложила также заключить соглашение с новыми членами ЕС о своеобразном «налоговом коридоре», что способствовало бы устранению губительной налоговой конкуренции на территории ЕС. С этой целью предполагается фиксация допустимых минимальных и максимальных налоговых ставок во вновь вступивших в ЕС странах для того, чтобы последние не смогли бы в дальнейшем понижать свои и без того умеренные прямые и косвенные налоги [104].

Кроме того, та же самая *Ирландия*, несколько десятилетий практиковавшая губительную налоговую практику, может послужить наглядным примером для новых членов ЕС. Как известно, реакцией Ирландии на претензии Европейской комиссии, обвинившей страну в использовании методов губительной налоговой конкуренции и потребовавшей отказаться от подобного «налогового демпинга», было решение об унификации налогообложения компаний – как резидентных, так и нерезидентных. Выравнивание условий налогообложения для резидентов и нерезидентов позволило *Ирландии* резко увеличить объем привлеченных прямых зарубежных инвестиций. Так, если в 2001 г. в страну поступило прямых зарубежных инвестиций на сумму 9,7 млрд долл., то в 2002 г. их объем составил 24,5 млрд, а в 2003 г. – 25,5 млрд долл. (85,6% от объема прямых за-

рубежных инвестиций, поступивших в 2003 г. в экономику *США*) [109]. С 2001 г. вместо ранее существовавших дифференцированных ставок налога на прибыль компаний в 10 и 32% применяется единая ставка – 12,5% [94]. Таким образом, апеллируя к востребованному опыту *Ирландии*, страны – новые члены Евросоюза могли бы выбрать аналогичный способ добросовестной налоговой конкуренции, участвуя при этом и в процессе европейской налоговой координации [58].

Контрольные вопросы

1. *Опишите основные черты современных систем налогообложения зарубежных стран.*
2. *Какие общие черты присущи структурам национальных налоговых систем стран Евросоюза?*
3. *Какие существуют особенности в соотношении прямых и косвенных налогов в зарубежных странах?*
4. *Опишите существующие тенденции изменения структуры прямых и косвенных налогов в зарубежных странах.*
5. *Опишите причины необходимости реформирования налоговых систем ведущих стран мира на рубеже 70 – 80-х годов XX в.*
6. *Дайте краткую характеристику этапов реформирования налоговых систем стран с рыночной экономикой.*
7. *Обоснуйте наличие взаимосвязи между этапами глобализации мировой экономики и развитием межгосударственного сотрудничества в налоговой сфере.*
8. *Дайте краткую характеристику временных этапов развития межгосударственного сотрудничества в налоговой сфере.*
9. *В чем причины усиления международной налоговой конкуренции в едином европейском экономическом пространстве?*
10. *Опишите перспективы европейской налоговой координации.*

РАЗДЕЛ 2.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ КОРПОРАЦИЙ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

2.1. Основы налогообложения доходов корпораций

Систему подоходного налогообложения юридических лиц на современном этапе развития налоговых систем стран мира характеризует налог на прибыль предприятий или же, как принято его называть в общемировой практике налогообложения, *корпоративный налог (corporate income tax)*.

Налог на прибыль предприятий (корпоративный налог) сегодня существует во многих странах мира и имеет высокую степень развития. Однако, в отличие от Украины, где данный налог является одним из наиболее доходных налоговых источников (к примеру, в Украине за девять месяцев 2005 г. поступления налога на прибыль предприятий составили свыше 29% общего объема налоговых поступлений в государственный бюджет [9]), в большинстве экономически развитых стран его доля в совокупных налоговых поступлениях достаточно низкая (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Доля налога на прибыль корпораций в общем объеме налоговых поступлений в зарубежных странах [49]

Страна	Доля налога на прибыль корпораций в общем объеме налоговых поступлений, %
Франция	3,4
Германия	4,1
Италия	11,6
Великобритания	7,7
США	7,0
Канада	7,1
Япония	20,3
Среднее значение по странам	6,6

Данный факт объясняется тем, что в экономически развитых странах эффективность и полезность корпоративного налога определяется не объемом финансовых поступлений в бюджеты разного уровня, а использованием его регулятивных возможностей.

Кроме того, наличие небольшой доли корпоративного налога в структуре налоговых платежей, которая, например, в странах – членах Европейского союза в среднем составляет 5 – 10%, что в несколько раз меньше доли поступлений по подоходному налогу с физических лиц, можно объяснить стремлением этих государств облагать налогами главным образом доходы, которые перераспределяются на потребности личного потребления, тем самым стимулируя инвестиционную активность.

Однако, несмотря на то, что, как правило, корпоративный налог не является основным источником доходов бюджетов зарубежных стран, его регулятивные и стимулирующие возможности играют одну из решающих ролей в государственном регулировании экономического развития не только предприятий, но и регионов, и стран в целом.

В мировой практике налогообложения налог на прибыль предприятий может вводиться как на центральном, так и на региональном, и на местном уровнях.

Однако во всех зарубежных странах налоги с доходов юридических лиц относятся к основным источникам доходов центральных (федеральных, конфедеральных) бюджетов. А на уровне регионов (штатов, земель, провинций, кантонов) применяются как самостоятельные налоги с доходов юридических лиц, так и региональные надбавки к центральным налогам.

2.2. Схема определения налогооблагаемого дохода корпораций

Плательщиками корпоративного налога в зарубежных странах, в общем случае, являются фирмы, предприятия, организации, которые являются юридическими лицами и занимаются коммерческой деятельностью с целью получения прибыли.

При этом от корпоративного налога, как правило, освобождаются организации, которые в соответствии с уставом не ставят своей целью получение прибыли. К таким организациям относятся ассоциации, фонды, партии и прочие объединения, при соблюдении ими следующих условий: они не допускают возврата средств, внесенных основателями; не распределяют в их пользу получаемые доходы; не накапливают в какой-либо форме доходы, а используют их в установленном порядке для достижения цели, предусмотренной уставом. Если перечисленные условия нарушаются, юридическое лицо теряет безналоговый статус, и все доходы, полученные им в период, когда произошло такое нарушение, подлежат обложению корпоративным налогом.

Объектом обложения корпоративным налогом (налогом на доходы (прибыль) корпораций) по общему правилу является валовой доход предприятия, уменьшенный на фактически понесенные и документально подтвержденные расходы, произведенные с целью получения доходов.

В общем случае схема определения налогооблагаемого дохода при взимании корпоративного налога в зарубежных странах выглядит следующим образом (рис. 2.1).

Из валового дохода, который включает в себя доходы от реализации товаров и услуг, имущества, полученные проценты, дивиденды, рентные поступления и прочие доходы, отнимаются доходы, освобождаемые от обложения корпоративным налогом, имущественные налоги, уплаченные в бюджеты региональных и местных органов власти, материальные затраты, связанные с производством и реализацией, затраты на заработную плату и обязательные отчисления в социальные фонды, уплаченные проценты и рентные платежи, амортизационные отчисления, отчисления в фонды предприятия (в соответствии с действующим законодательством). В результате этих отчислений получается скорректированный налогооблагаемый доход.

При этом порядок и размеры всех отчислений и уменьшений дохода предприятия строго определены в налоговом законодательстве соответствующего государства.

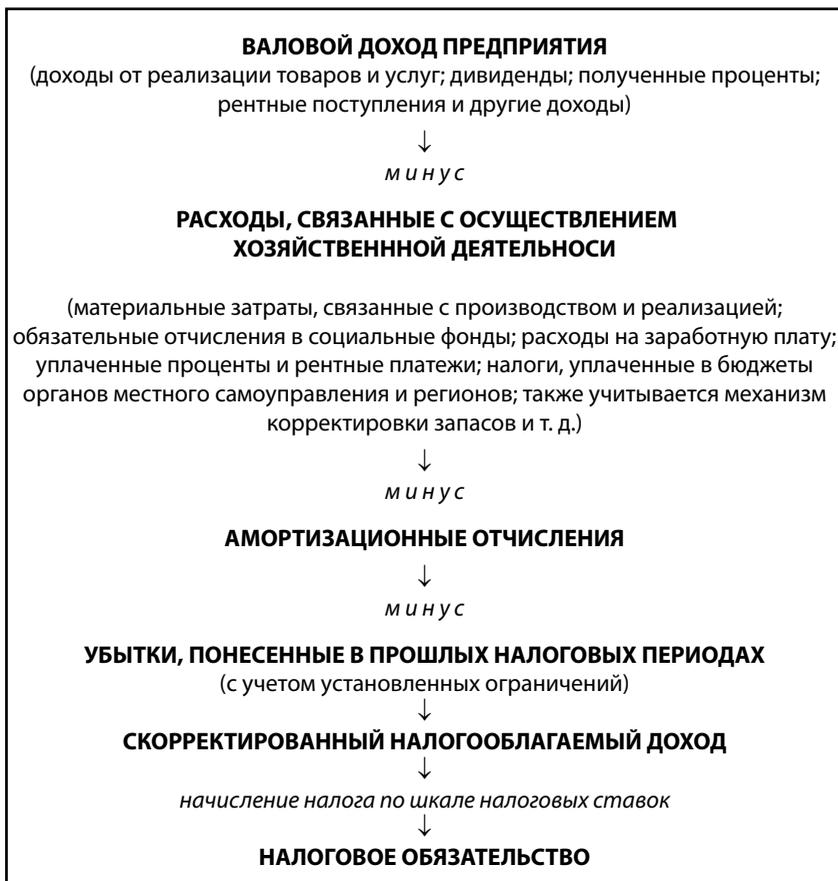


Рис. 2.1. Общая схема определения налогооблагаемого дохода при взимании корпоративного налога в зарубежных странах

Следует отметить, что почти во всех зарубежных странах существуют расхождения между правилами расчета налогооблагаемой прибыли и правилами расчета прибыли в бухгалтерском учете. Например, с одной стороны, некоторые доходы, учитываемые в бухгалтерском учете, могут не учитываться для целей налогообложения, а с другой стороны, существует целый ряд правовых норм, на основании которых определенные виды прироста стоимости, размеров пере-

оценок основных средств и товарных запасов включаются в налогооблагаемый доход, даже в том случае, если они не являются доходом по внутренним или международным правилам бухгалтерского учета.

Для возможности уменьшения дохода на сумму затрат, связанных с производством и реализацией товаров и услуг, необходимым условием является наличие связи между полученным доходом и понесенными затратами. Уменьшение дохода на сумму затрат, не связанных с получением дохода, может быть опротестовано налоговыми органами. В этом случае произведенное неверное, с точки зрения налоговых органов, уменьшение дохода будет рассматриваться как незаконное уменьшение или сокрытие налогооблагаемого дохода.

Кроме того, не разрешается относить на затраты текущей деятельности затраты капитального характера, которые должны учитываться в соответствующем порядке, предусмотренном для амортизационных отчислений.

В общем случае схема определения налогооблагаемого дохода при взимании корпоративного налога в зарубежных странах схожа с украинской схемой определения налогооблагаемой прибыли при начислении налога на прибыль предприятий.

2.3. Ставки корпоративного налога

Ставка корпоративного налога является одной из основных характеристик налогообложения доходов корпораций.

Ставки корпоративного налога сегодня достаточно различаются в разных зарубежных странах, в частности и странах – членах Евросоюза, несмотря на принятый еще в 1992 г. пункт рекомендаций, касающийся унификации налога на прибыль в рамках стран – членов ЕС: «Ввести минимальную ставку корпоративного налога в 30% и максимальную ставку в 40% (включая и местные налоги на предпринимательский доход)» [91].

В последнее время в странах мира наблюдается определенная тенденция в отношении уменьшения ставок корпоративного налога, современный уровень которых в странах – членах Евросоюза приведен в табл. 2.2. При этом под рассмотренными в табл. 2.2

ставками корпоративного налога подразумевается базовая налоговая ставка с учетом всех соответствующих дополнительных налогов и сборов (включая региональные и местные).

Таблица 2.2

Ставки корпоративного налога в странах – членах Евросоюза в 2004 г. (составлено с использованием материалов [91, 105])

№ п/п	Страна	Ставка корпоративного налога, %	№ п/п	Страна	Ставка корпоративного налога, %
1	Ирландия	12,5	14	Швеция	28,0
2	Португалия	27,5	15	Великобритания	30,0
3	Дания	30,0	16	Кипр	15,0
4	Нидерланды	34,5	17	Латвия	15,0
5	Франция	35,4	18	Литва	15,0
6	Италия	37,3	19	Венгрия	17,7
7	Германия	38,3	20	Польша	19,0
8	Австрия	25,0 ¹	21	Словакия	19,0
9	Бельгия	34,0	22	Словения	25,0
10	Люксембург	30,4	23	Эстония	26,0 ²
11	Греция	35,0	24	Чехия	28,0
12	Испания	35,0	25	Мальта	35,0
13	Финляндия	29,0			
Самый высокий уровень ставки корпоративного налога			38,3		
Самый низкий уровень ставки корпоративного налога			12,5		
Средний уровень ставки налога по странам – старым членам ЕС			31,4		
Средний уровень ставки налога по странам – новым членам ЕС			21,5		
Средний уровень ставки налога по странам – членам ЕС			27,1		

¹ Установлено с начала 2005 г.

² Для перераспределенной прибыли в Эстонии с 2000 г. действует нулевая ставка налога.

Анализ действующих ставок налога на прибыль предприятий в зарубежных странах свидетельствует о том, что в большинстве стран ставки являются пропорциональными. При этом самый высокий уровень ставки корпоративного налога в странах – членах Евросоюза составляет 38,3% (в *Германии*), самый низкий – 12,5% (в *Ирландии*), а средний уровень составляет 27,1% (что несколько выше, чем действующая отечественная ставка налога).

Кроме того, необходимо отметить существующие различия в корпоративном налогообложении между странами – старыми (ЕС-15) и новыми членами Евросоюза. Так, в среднем по ЕС-15 и по десятке вновь вступивших в ЕС государств разница в ставке корпоративного налога составляет около десяти процентных пунктов. Таким образом, налоговые условия ведения бизнеса в странах – новых членах ЕС оказываются лучше, чем в ЕС-15. Данные обстоятельства служат одной из главных причин перебазирования предприятий из стран Евросоюза с избыточным уровнем налоговой нагрузки в государства Центральной Европы, недавно вступившие в Сообщество [58].

Необходимо отметить, что несмотря на достаточно высокий уровень ставок корпоративного налога в развитых странах во многих из них для стимулирования предпринимательской активности развития малого и среднего бизнеса предприятия, имеющие доход ниже определенного предела, платят налог по пониженной ставке.

Например, в *Португалии* при основной ставке корпоративного налога, равной 27,5%, для малых предприятий она составляет 20% [91].

В *Нидерландах* если налогоплательщик имеет налогооблагаемый доход до 22 689 евро, то он применяет пониженную ставку корпоративного налога – 29%, а если доход больше предельной суммы, применяется основная ставка – 34,5% [91].

Во *Франции* основная ставка корпоративного налога, равная 35,4%, применяется к компаниям, имеющим товарооборот более 7630 тыс. евро. А малые и средние компании с товарооборотом до 7630 тыс. евро или убыточные предприятия имеют льготу: их прибыль в размере до 38 120 евро облагается корпоративным налогом по ставке 15,45%, а размер прибыли, превышающей 38 120 евро, – по ставке 34,33% [91].

В *Испании* также применяется пониженная ставка корпоративного налога (при основной ставке – 35%). Компании, имеющие товарооборот, размер которого не превышает 6 миллионов евро, часть прибыли в размере, равном 90151,81 евро, облагают корпоративным налогом по ставке 30% [91].

В *Бельгии* при основной ставке корпоративного налога 33,99% (с учетом специального антикризисного налога 3%, который обязаны платить все организации), также действует прогрессивная шкала ставок для предприятий с налогооблагаемым доходом до 322,5 тыс. евро. Размер ставок при этом зависит от величины доходов и составляет (с учетом антикризисного налога): для налогооблагаемого дохода не более 25 000 евро – 24,98%; от 5001 до 90 000 евро – 31,93%; от 90 001 до 322 500 евро – 35,54% [91].

Несколько отличается от уже рассмотренных ставок шкала налогообложения корпоративным налогом в *Великобритании*. Ставка зависит от суммы налогооблагаемой прибыли, при этом размер прибыли до 10 000 ф. ст. не облагается корпоративным налогом. Минимальная ставка налога в этой шкале составляет 19%, а максимальная – 30%, при этом максимальная ставка находится не в конце шкалы, а в середине (табл. 2.3).

Таблица 2.3

Ставки корпоративного налога в Великобритании [91]

Налогооблагаемый доход, ф. ст	Ставка налога, %
до 10 000	0
от 10 001 до 50 000	23,75
от 50 001 до 300 000	19
от 300 001 до 1 500 000	32,75
более 1 500 000	30

Со шкалой ставки налогообложения корпоративным налогом в *Великобритании* схожа восьмиразрядная шкала налогообложения налога на прибыль корпораций, применяемая в *США*. Ставка налога также зависит от суммы налогооблагаемой прибыли (минимальная ставка – 15%, а максимальная – 39%), при этом максимальная ставка

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

в шкале, которая является в принципе прогрессивной, также находится в середине (табл. 2.4).

Таблица 2.4

Ставки налога на прибыль корпораций в США [59, 91]

Налогооблагаемая прибыль, долл. США	Ставка налога, %
до 50 000	15
от 50 001 до 75 000	25
от 75 001 до 100 000	34
от 100 001 до 335 000	39
от 335 001 до 1 000 000	34
от 1 000 001 до 15 000 000	35
от 15 000 001 до 18 333 333	38
свыше 18 333 333	35

В налоговых системах многих зарубежных стран применяются разные механизмы с целью получения в бюджет государства определенной минимальной суммы корпоративного налога и предотвращения уклонения от уплаты этого налога.

Так, например, в *Австрии*, независимо от результатов деятельности, налогоплательщик платит минимальный корпоративный налог, который составляет для:

- компаний с ограниченной ответственностью – 1750 евро в год;
- акционерных обществ – 3500 евро;
- вновь образованных компаний на протяжении первого года деятельности – 1092 евро за год.

При этом в случае получения предприятием убытков уплата минимального корпоративного налога переносится на будущее – до получения прибыли [91].

Во *Франции* также применяется минимальный корпоративный налог, но его размер дифференцирован по восьмизрядной шкале и зависит от товарооборота компании. Например, минимальный его размер составляет 750 евро при товарообороте до 150 тыс. евро; 1125 евро при товарообороте от 150 до 300 тыс. евро; а максималь-

ный его размер составляет 30 тыс. евро. при товарообороте компании большее 75 млн евро. При этом если товарооборот компании меньше 76 тыс. евро, то минимальный корпоративный налог не платится [91].

В *США*, например, с целью предотвращения легализованного уклонения от уплаты налога на прибыль корпораций взимается *альтернативный минимальный налог* (введенный в 1969 г.) При начислении данного налога количество льгот значительно сокращается, и если сумма начисленного альтернативного налога (ставка которого равна 20%) превышает сумму обычных обязательств по корпоративному налогу, то налогоплательщик должен уплатить именно альтернативный минимальный налог [59, 91]. При этом американские экономисты данный механизм налогообложения охарактеризовали следующим образом: «Альтернативный минимальный налог – еще одно доказательство отсутствия внутренней логики в нашей налоговой системе. Такой налог является признанием неудачи. Он демонстрирует не только дефекты системы, но и неспособность Конгресса справиться с ними» [103]. Несмотря на отрицательное отношение американских специалистов к альтернативному минимальному налогу, его взимание позволяет постоянно получать в бюджет определенную минимальную сумму налоговых поступлений от корпоративного налогообложения.

Зарубежный опыт, в частности австрийский и французский, относительно уплаты минимального корпоративного налога, является довольно интересным для применения в отечественной практике налогообложения. Это обосновывается тем, что в Украине сегодня предприятия не заинтересованы в получении налогооблагаемой прибыли, а наоборот, стремятся к декларированию убытков. Так, согласно отечественному законодательству полученная по результатам налогового года сумма убытков включается в состав валовых расходов первого календарного квартала следующего налогового года, и расчет объекта налогообложения по результатам полугодия, трех кварталов и года осуществляется с учетом суммы убытков предшествующего года в составе валовых расходов таких налоговых периодов нарастающим итогом до полного погашения этих убытков [1].

Применение вышеупомянутых механизмов, с учетом национальной налоговой специфики, в определенной мере стимулировало бы предприятия становиться прибыльными, так как в соответствии с нормами законодательства они должны были бы уплатить определенную сумму налога независимо от результатов деятельности.

2.4. Амортизационная политика

Амортизационная политика, применяемая при налогообложении дохода корпораций в зарубежных странах, предусматривает разные методы начисления амортизации и имеет значительную специфику в разных странах.

Так, например, в **Австрии** она предусматривает только линейный метод списания стоимости активов на затраты. При этом налогоплательщик самостоятельно устанавливает норму амортизации (исключением являются промышленные и производственные здания (2-3%) и автомобили (12,5%).

Во **Франции** и **Бельгии** применяется два метода начисления амортизации – линейный и уменьшаемого остатка. При этом последний метод в **Бельгии** нельзя применять к нематериальным активам, автомобилям и в случаях операционного лизинга, а во **Франции** его, в порядке исключения, применяют для нового технологического оборудования и машин.

Несмотря на разные подходы к амортизационной политике, почти во всех развитых странах с целью стимулирования инвестиций в новую технику и прогрессивные технологии, в определенные мероприятия и отрасли экономики применяется *ускоренная амортизация основных фондов и нематериальных активов*. Ускоренная амортизация является льготой, предоставляемой налогоплательщику по его желанию или по выбору.

Например, во **Франции** ускоренная амортизация распространяется на компьютерное программное обеспечение (списывается 100% в течение года), а также на оборудование, предназначенное для улучшения окружающей среды и экономии энергии [59].

В **Германии** с целью поощрения обновления основного капитала, стимулирования проведения научно-исследовательских и кон-

структурских работ для промышленных предприятий установлен метод ускоренного списания амортизации в первые годы эксплуатации производственных фондов.

Ускоренная амортизация в **Германии** применяется также в аграрном секторе. Так, после приобретения оборудования разрешается в первый год списать до 50% его стоимости, а по машинам с нормативными сроками использования до 10 лет в первые три года – до 80% стоимости. Нормативный срок службы домов и сооружений в сельской местности 25 лет и годовая норма амортизации – 4%, при этом в первые три года их эксплуатации разрешено списать до 30% их стоимости, а в последующие года начисление амортизации осуществляется на основе остаточной стоимости фондов [59].

Схемы ускоренной амортизации действуют также в **Канаде**; в **Великобритании** (применяется метод уменьшаемого остатка с годовой нормой амортизации 25% относительно машин и оборудования, приобретенных или созданных для производства, торговли или передачи в лизинг); в **Нидерландах** (разрешено однократное списание затрат на приобретение активов, связанных с природоохранной деятельностью, в размере 15, 30, 40% в зависимости от вида деятельности); в **Дании** (разрешено однократное списание затрат, касающихся приобретения «ноу-хау», патентных прав и программного обеспечения); и в других зарубежных странах [45, 91].

При сравнении амортизационной политики в зарубежных странах и в **Украине** необходимо отметить прежде всего то, что в отечественной практике налогообложения механизм ускоренной амортизации применялся только для амортизации основных фондов 3 группы в период с 1997 г. по 2002 г. и только теми плательщиками, которые не были монополистами и не выпускали продукцию, цены на которую регулировались государством. Согласно действующей к тому времени редакции пп. 8.6.2 Закона [1] был предусмотрен нелинейный метод ускоренной амортизации со сроком амортизации 7 лет (табл. 2.5). Такой порядок позволял налогоплательщику в течение первых трех лет уменьшить базу налогообложения по налогу на прибыль предприятий на 65% стоимости объекта.

Нормы ускоренной амортизации

Год эксплуатации объекта основных фондов	Годовая норма амортизации, %
1-й	15
2-й	30
3-й	20
4-й	15
5-й	10
6-й	5
7-й	5

После 1 января 2003 г. ускоренная амортизация была сохранена только для тех объектов основных фондов, для которых было принято соответствующее решение до этой даты.

Анализ мирового опыта относительно амортизационной политики указывает на бесспорную необходимость применения в отечественной практике налогообложения методов ускоренной амортизации. Применение ускоренной амортизации на современном этапе развития экономики **Украины** будет оказывать содействие стимулированию обновления основных средств, активизации инвестиционной деятельности, росту производительности производства за счет внедрения новой техники и технологий, что в дальнейшем приведет к увеличению базы налогообложения и объема налоговых поступлений в сводный бюджет страны.

При рассмотрении существующих в зарубежных странах особенностей амортизационной политики следует обратить внимание на систему корпоративного налогообложения **Китая**, предусматривающую возможность равномерного отнесения на затраты подготовительных затрат, связанных с организацией нового юридического лица или бизнеса, в течение не менее пяти лет с начала деятельности.

Кроме того, интересным является зарубежный опыт относительно начисления амортизации по такому нематериальному активу, как *деловая репутация фирмы*. Например, ее разрешается амортизировать (линейным методом) в **Бельгии** (в течение 10 – 12 лет) и в

Австрии (в течение 15 лет) [91]. В соответствии с налоговым законодательством **Украины** деловая репутация фирмы является не чем иным, как *гудвиллом*, стоимость которого не подлежит амортизации и не учитывается при определении валовых расходов налогоплательщика [1]. Поэтому вполне целесообразным является внедрение рассмотренного зарубежного опыта в отечественной практике налогообложения с целью стимулирования предприятий в направлении дальнейшего развития и повышения их деловой репутации.

2.5. Системы отчислений, налоговых кредитов и льгот в налогообложении доходов корпораций

Большое значение в системе налогообложения прибыли корпораций имеют отчисления в различные *специальные резервные фонды*, количество которых может быть достаточно велико. К основным из них относятся фонды покрытия сомнительных долгов: покрытие затрат и убытков будущих периодов, таких, как обесценивание материальных и товарных запасов, валютные риски и т. п. Увеличение отчислений в резервные фонды приводит к уменьшению размеров прибыли, подлежащей налогообложению. В значительной мере эти отчисления являются частью накопленной прибыли, скрытой от налогообложения, тем более, что соответствующие резервные фонды законодательно разрешено довольно свободно создавать и ликвидировать.

Например, в **Германии** свободные от налога отчисления в многочисленные резервные фонды оказывают достаточно существенное влияние на величину налогооблагаемой прибыли. Правила введения данных фондов довольно либеральны, и плательщики корпоративного налога могут создавать их и ликвидировать на свое усмотрение. Так, существуют, по меньшей мере, пять подобных фондов: для компенсации инфляционного роста цен на сырье, материалы и энергию; для аккумуляции средств, полученных в результате изменений оценочной стоимости имущества предприятия; для прибыли, полученной от реализации имущества; для компенсации непредвиденных финансовых обязательств и убытков; пенсионный фонд [59]. Очевидно, что путем манипулирования величиной данных фондов

компании, по сути, имеют легальную возможность воздействия на величину налоговых обязательств.

Систему отчислений из валового дохода довольно часто дополняет система налоговых кредитов. *Налоговый кредит* представляет собой отчисление из суммы начисленных налоговых обязательств.

Налоговые кредиты можно подразделить на следующие группы:

- кредиты по ранее уплаченным налогам (то есть уменьшение суммы налоговых обязательств на величину налогов, уплаченных главным образом за границей);
- инвестиционные кредиты, отчисление определенной части фактически осуществленных инвестиций;
- специальные налоговые кредиты (по стимулированию научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, занятости определенных категорий работников, профессиональному обучению и пр.).

Наряду с общими налоговыми режимами налогообложения прибыли корпораций в ряде стран действуют специальные налоговые режимы по отраслям экономики. К таким отраслям обычно относятся: сельское и лесное хозяйства, горнодобывающая, нефтяная и газовая промышленность, энергетика. Для этих отраслей может применяться, например, особая система амортизации основных фондов или вводиться дополнительные налоговые льготы.

Несмотря на существующую тенденцию ограничения льгот при налогообложении прибыли корпораций, сегодня их количество остается достаточно значительным и значение весомым. Применяемые льготы имеют разные способы реализации (уменьшение налогооблагаемой прибыли, ставок налога, отчисления из самой суммы налога, отсрочка или полное освобождение от уплаты налога). Однако общую их совокупность можно разделить на группы, в зависимости от выполняемой ими функциональной задачи [49]:

- налоговые льготы социального характера (например, отчисления в благотворительные фонды);
- налоговые льготы, направленные на помощь компаниям для сохранения их экономической устойчивости (например, рассмотренные отчисления в резервные фонды компаний);

- достаточно распространены налоговые льготы, направленные на стимулирование инвестиционной и научно-технической деятельности, предпринимательства в национальном и региональном масштабах и на отдельные сферы деятельности (включая льготы на иностранные инвестиции).

Например, в *Китае*, являющемся мировым лидером в привлечении иностранных инвестиций, производственные предприятия, изготавливающие товары, полуфабрикаты и инновационную продукцию и планирующие работать в Китае не менее десяти лет, освобождаются от уплаты налога на прибыль в течение двух лет с момента получения первой прибыли, а потом в течение последующих трех лет их налогооблагаемая прибыль уменьшается на 50%.

В *Нидерландах* с целью стимулирования развития малого бизнеса при определении налогооблагаемой прибыли применяется регрессия налоговых вычетов при увеличении размера осуществленных инвестиций, а именно: если размер инвестиций находится в диапазоне 2 – 33 тыс. евро, размер вычета составляет 25%; 254 – 286 тыс. евро – 3%; более 286 тыс. евро – вычет не разрешается [87].

Важное значение при определении уровня налоговой нагрузки при корпоративном налогообложении имеют законодательно установленные механизмы зачета или компенсации понесенных убытков.

Следует отметить, что во многих экономически развитых странах, по аналогии с Украиной, при налогообложении доходов корпораций применяется механизм переноса убытков на будущее. Например, подобный механизм применяется в *Бельгии* (при этом, в отличие от Украины, отсутствуют предельный срок зачета убытков против будущей прибыли и ограничения ежегодного максимального списания убытков); во *Франции* (отменено существовавшее ранее пятигодичное ограничение по отнесению убытков на будущие налоговые периоды только с 1 января 2004 г.); в *Испании* (убытки могут быть перенесены на будущую прибыль на следующие 15 лет); в *Финляндии* (на последующие 10 лет) и во многих других развитых странах [91].

Достаточно интересными для украинской практики налогообложения являются применяемые в некоторых зарубежных странах механизмы переноса полученных убытков в прошлое.

Например, во *Франции* действует система зачета убытков против налога на доходы корпораций, уплаченного в предыдущие три года. При этом, в порядке исключения, действует правило, по которому компании, находящейся в затруднительном положении, может быть сразу возвращена сумма убытков, полученных по результатам отчетного года, но в размере, не превышающем сумму налога, уплаченного в предыдущие три года. Однако в общем случае на указанную сумму убытков у компании возникает право на налоговый кредит, который может быть использован в течение следующих пяти лет, а на шестой год его оставшаяся часть будет возвращена налогоплательщику [91].

В *Канаде* применяемый метод переноса в прошлое полученных компанией в отчетном году убытков предусматривает субсидирование государством налогоплательщика за счет корпоративного налога, уплаченного им в предыдущие три года, но в размере, не превышающем размер полученного убытка. В случае если сумма корпоративного налога, уплаченного в предыдущие три года, является недостаточной для покрытия полученных убытков, а также вновь созданным предприятиям, разрешается перенос убытков на будущую прибыль в течение последующих семи лет [91].

Необходимо отметить, что внедрение в отечественной практике налогообложения механизма переноса убытков в прошлое (например, на предыдущие три года), безусловно, положительно повлияло бы на создание благоприятного налогового климата и оказало бы содействие развитию предпринимательства в государстве. Но при этом у недобросовестных налогоплательщиков появился бы еще один повод стремиться к декларированию убытков. Однако, несмотря на это, применение механизма переноса убытков в прошлое, например, в комплексе с вышерассмотренным механизмом уплаты минимального корпоративного налога, является целесообразным в отечественной практике налогообложения прибыли предприятий.

Проведенный анализ мирового опыта в сфере налогообложения доходов корпораций позволил обнаружить определенный инструментарий, внедрение которого, с учетом существующей национальной специфики, оказало бы достаточно существенное влияние на развитие сферы налогообложения прибыли предприятий в Украине.

Контрольные вопросы

1. *Чем объясняется небольшая доля корпоративного налога в совокупных налоговых поступлениях в большинстве экономически развитых стран?*
2. *Опишите схему определения налогооблагаемого дохода корпораций в зарубежных странах.*
3. *Дайте характеристику применяемых ставок корпоративного налога в зарубежных странах.*
4. *Приведите примеры применения в зарубежных странах налоговых механизмов, направленных на получение в бюджет государства определенной минимальной суммы корпоративного налога и предотвращения уклонения от уплаты этого налога.*
5. *Целесообразно ли применение в отечественной практике налогообложения зарубежного опыта в отношении взимания минимального корпоративного налога?*
6. *Опишите общие черты и особенности амортизационной политики в зарубежных странах.*
7. *Роль специальных резервных фондов в системе налогообложения прибыли корпораций.*
8. *Дайте характеристику налоговых льгот, применяемых в корпоративном налогообложении зарубежных стран.*
9. *Опишите механизмы зачета или компенсации понесенных убытков, применяемые в сфере налогообложения доходов корпораций в зарубежных странах.*
10. *Целесообразно ли применение в отечественной практике налогообложения прибыли предприятий механизма переноса убытков в прошлое?*

РАЗДЕЛ 3. КОСВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В НАЛОГОВЫХ СИСТЕМАХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

3.1. Налог на добавленную стоимость

3.1.1. Основы взимания НДС

Налог на добавленную стоимость (англ. – *value-added tax, VAT*) – многоступенчатый косвенный налог, которым облагаются операции по продаже (поставке, передаче, сдаче в аренду) товаров, выполнению работ, оказанию услуг.

Налог на добавленную стоимость (НДС) относится к группе налогов на потребление. При этом, как правило, НДС взимается путем включения сумм налога в цену продажи реализуемых благ на всех стадиях их производства и распределения. А в конечном итоге все бремя НДС ложится на конечного потребителя. Таким образом, налог на добавленную стоимость относится к косвенным налогам, его сумма включается в стоимость товара (работы, услуги) и уплачивается потребителем при покупке (косвенно), а в бюджет данный налог перечисляет продавец.

В отличие от своих исторических предшественников – налога с оборота и налога с продаж – НДС обладает рядом свойств, основное из которых – экономическая нейтральность. Свойство экономической нейтральности подразумевает, что этот налог не вносит искажений в систему экономических мотиваций хозяйствующих субъектов, а значит, «невидимая рука рынка» Адама Смита по-прежнему заставляет их действовать оптимальным для общественного блага образом. Налог с оборота (при котором все торговые операции облагаются налогом без права вычета) вносит, как это известно, серьезные диспропорции в экономическую систему. Налог с продаж

в своей «идеальной» форме является, подобно НДС, экономически нейтральным налогом на потребление. Однако по многочисленным техническим причинам при взимании налога с продаж очень непросто вычленивать для обложения налогом продажи именно конечному потребителю. Наиболее оптимальным решением многих связанных с этим проблем является система обложения налогом только добавленной стоимости, то есть введение НДС вместо налога с продаж. При этом процесс сбора налога и контроля оказывается распределенным по всей цепочке продавцов и покупателей товара, что дает своего рода эффект «саморегулирования» [40].

Широкое внедрение НДС можно считать важнейшим достижением процесса эволюции системы налогообложения за последние шестьдесят лет. Налог на добавленную стоимость был «изобретен» и получил широкое распространение сравнительно недавно, что объясняется уровнем развития экономической науки и сложностью процесса его администрирования.

Примитивная форма НДС существовала во *Франции* уже в 50-е годы XX в. А начиная с 60-х годов XX в. НДС начали внедрять как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах.

На сегодняшний день НДС взимается в ста сорока странах мира. Он является основным налогом на потребление почти во всех развитых странах мира (за исключением *США*). Налог на добавленную стоимость также взимается почти во всех странах Латинской Америки и в ряде стран Азии и Африки. Кроме того, наличие в национальных системах налогообложения налога на добавленную стоимость является одним из условий членства страны в Европейском союзе.

Принципы обложения НДС в зарубежных странах (в том числе и странах ЕС) в основном аналогичны применяемым в Украине и отличаются, как правило, только в деталях.

Так, при торговле на территории определенной страны НДС в бюджет уплачивается продавцом исходя из сумм продаж в отчетном периоде. При этом налог, уплаченный налогоплательщиком поставщикам при покупке товара, сырья, материалов, полуфабрикатов и т. п., подлежит вычету. Однако конечный потребитель права

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

на вычеты не имеет (за исключением операций, связанных с вывозом товаров из страны).

При импорте товаров НДС в бюджет уплачивает импортер исходя из таможенной стоимости импортируемого товара. Но при этом, по общему правилу, данный хозяйствующий субъект имеет право на налоговый вычет в размере суммы НДС, уплаченного с импортируемого товара.

Экспорт товаров в зарубежных странах, по общему правилу, облагается налогом по нулевой ставке. Кроме того, экспортер имеет право на вычет суммы НДС, уплаченного при приобретении (производстве) экспортируемого товара.

В большинстве стран Европы налог на добавленную стоимость служит гибким и стабильным источником пополнения государственных бюджетов. Доля поступлений от данного налога в структуре доходов европейских государств постепенно увеличивается (табл. 3.1) и к 2003 г. составляла в среднем 7,6% от ВВП.

Таблица 3.1

Доля налога на добавленную стоимость в ВВП зарубежных стран [98]

№ п/п	Страна	Доля НДС в структуре доходов государства, в % к ВВП							
		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1	Франция	7,8	7,8	7,7	7,7	7,5	7,3	7,2	7,2
2	Испания	5,5	5,6	5,7	6,2	6,3	6,1	6,1	6,3
3	Швеция	8,7	8,8	9,0	9,0	8,9	9,0	9,2	9,2
4	Нидерланды	6,8	6,9	6,9	7,2	7,2	7,6	7,5	7,7
	Среднее значение	7,2	7,3	7,3	7,5	7,5	7,5	7,5	7,6

Необходимо отметить, что в зарубежных странах существуют некоторые особенности исчисления НДС при реализации услуг. Так, если операции ведутся исключительно внутри страны, обложение происходит в целом так же, как и при торговле товарами. Однако при международных операциях взимание НДС имеет свои отличия. Дело в том, что услуги в некотором роде «нематериальны» и не подлежат таможенному оформлению, а потому далеко не всегда оче-

видно, где именно находится место их реализации и потребления – в стране поставщика или в стране покупателя. Соответственно неясно, в какой стране и по каким законам они должны облагаться НДС. Поэтому все зарубежные страны в национальных налоговых законодательствах предусматривают специальные правила определения места реализации услуг для целей обложения НДС [40].

Налог на добавленную стоимость играет важную роль в странах Европейского союза, поскольку он способствует реализации одной из основных его целей: обеспечение свободного перемещения товаров, услуг, людей и капитала в границах Союза. В Европейском союзе приняты схемы администрирования НДС, позволяющие осуществлять точное начисление и возмещение этого налога на экспортируемые товары и услуги, благодаря чему они покидают страну свободными от налогообложения. Однако, прибыв в страну назначения, импортированные товары и услуги облагаются НДС точно так же, как и отечественные. Этот принцип взимания НДС позволяет создать однородную налоговую среду для товаров и услуг, вышедших на международный рынок, эффективно противодействуя стремлению государств использовать национальные системы налогообложения в протекционистских интересах. И если какая-либо страна действительно намерена стать полноправным членом мирового рынка, ее налоговая система не должна диссонировать с международным порядком [11].

3.1.2. Плательщики НДС

Плательщиками налога на добавленную стоимость в зарубежных странах, в общем случае, являются предприятия и физические лица-предприниматели, осуществляющие деятельность по продаже товаров, работ и услуг с целью получения дохода.

Необходимо отметить, что во многих развитых странах мира предприятия малого бизнеса независимо от того, занимаются они производством или торговлей, могут быть освобождены от необходимости регистрации в качестве плательщика НДС, если их товарооборот не превышает законодательно установленного предела. Данный подход обосновывается тем, что издержки на администрирование НДС

как со стороны налогоплательщика, так и налоговых органов в расчете на единицу оборота в малом бизнесе оказываются непропорционально более высокими, чем в среднем или крупном. При этом в большинстве стран предусмотрена возможность регистрации малых предприятий, по их желанию, плательщиками НДС независимо от того достиг ли их годовой оборот установленного предела.

В *Германии*, например, налогоплательщиками являются все предприятия, физические лица-предприниматели и импортеры. При этом не являются плательщиками НДС хозяйствующие субъекты при условии, что их товароборот в предыдущем календарном году не превышал 16 620 евро и 50 000 евро – в текущем календарном году [91].

Во *Франции*, например, плательщиками НДС являются все хозяйствующие субъекты, осуществляющие продажу товаров и услуг с целью получения дохода. Импортеры также должны зарегистрироваться плательщиками НДС. Однако малые предприятия с товарооборотом менее 76 300 евро (при продаже товаров) или 27 000 евро (при продаже услуг) регистрируются плательщиками НДС только по их желанию [91].

Например, в *Дании* хозяйствующие субъекты регистрируются плательщиками налога на добавленную стоимость только при товарообороте не менее 50 000 крон [45, 91].

В *Литве* плательщиками НДС являются нерезиденты и резиденты, занимающиеся экономической деятельностью, включая производство, торговлю, оказание услуг и другую профессиональную деятельность. При этом она обязаны зарегистрироваться плательщиками НДС только в случае, если их доход от осуществления экономической деятельности в течение последних 12 месяцев превысит 100 000 лит [91].

3.1.3. Ставки НДС

Согласно международному исследованию, проведенному аудиторской и консультационной компанией Ernst & Young в 2005 г., НДС существует в 140 странах мира. Средняя ставка НДС в 62 странах, включенных в исследование, составляет 16,4%. При этом наиболее высокая ставка равна 25% и применяется в *Дании*, *Венгрии*,

Норвегии и *Швеции*. Самая низкая основная ставка НДС, среди включенных в исследование стран, равная 5%, установлена в *Панаме*, *Сингапуре* и *Японии* [90].

Из анализа разных регионов мира следует, что наиболее высокая основная ставка НДС применяется в Европе (18,7%), а самая низкая – в Азиатско-Тихоокеанском регионе (10,5%). Средние региональные ставки в Африке (14,5% в исследуемых странах), Северной и Южной Америке (14,8% в исследуемых странах) также ниже среднего мирового уровня [90].

Налог на добавленную стоимость, несмотря на некоторые различия в применяемых уровнях ставок (табл. 3.2) и порядке взимания, является наиболее гармонизированным налогом в границах Европейского союза.

Таблица 3.2

Ставки НДС в странах Европейского союза в 2004 г. [91]

№ п/п	Страна	Год введения НДС	Ставки, %		
			базовая	пониженные (без учета нулевой ставки)	
1	2	3	4	5	6
1	Австрия	н. св.	20	10	–
2	Бельгия	1971	21	12	6
3	Дания	1967	25	–	–
4	Финляндия	1976	22	17	8
5	Франция	1968	19,6	5,5	2,1
6	Германия	1968	16	7	–
7	Греция	1987	19*	9*	4,5*
8	Ирландия	1972	21	13,5	4,4
9	Италия	1973	20	10	4
10	Люксембург	1970	15	12	3
11	Нидерланды	1969	19	6	–
12	Португалия	1986	19	12	5
13	Испания	1986	16	7	4
14	Швеция	1969	25	12	6

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Окончание табл. 3.2

1	2	3	4	5	6
15	Великобритания	1973	17,5	5	–
16	Кипр	1992	15	5	–
17	Латвия	н.св.	18	5	–
18	Литва	1994	18	9	5
19	Венгрия	н. св.	25	15	5
20	Польша	1993	22	7	3
21	Словакия	н.св.	19	–	–
22	Словения	н.св.	20	8	5
23	Эстония	н.св.	18	5	–
24	Чехия	1993	19	5	–
25	Мальта	н.св.	18	5	–
Самый высокий уровень ставки			25	17,0	
Самый низкий уровень ставки			15	2,1	
Средний уровень ставки			21	6,4	

* Ставки установлены с апреля 2005 г.

Шестой Директивой совета ЕЭС установлен минимальный уровень основной ставки НДС, который составляет 15%. Оговорен перечень товаров и услуг, для которых может применяться нулевая ставка, а также для которых – одна или две пониженные ставки налога, минимальный уровень которых составляет 5% [91].

В подавляющем большинстве стран ЕС при обложении налогом на добавленную стоимость применяются системы нескольких ставок, дифференцированных в зависимости от видов облагаемых товаров и услуг. Количество ставок НДС в разных странах различное. В большинстве стран в налоговых системах применяются три или четыре дифференцированные ставки НДС: одна – базовая, одна или две – пониженные и одна – нулевая. Сегодня среднее значение базовой ставки НДС в странах ЕС составляет 20,3%, а средний уровень пониженных ставок НДС – 6,4%.

3.1.4. Льготы по НДС

Среди льгот по НДС, применяемых в зарубежных странах, можно выделить несколько групп:

- освобождение от налогообложения отдельных операций и видов деятельности;
- применение нулевой ставки;
- освобождение от НДС некоторых плательщиков налога;
- специальные режимы налогообложения для сельскохозяйственных производителей.

Одной из наиболее широко применяемых групп льгот по НДС в практике налогообложения зарубежных стран является **освобождение определенных операций и видов деятельности от налогообложения**. Экономическая сущность освобождения от налогообложения отдельных объектов налога заключается в том, что плательщик продает товары (работы, услуги) без начисления НДС, но при этом теряет право на налоговый кредит по таким операциям. Вместе с тем предоставление такого рода льготы искажает сами принципы налога на добавленную стоимость. Наименьший вред приносит освобождение от НДС операций по продаже товаров (работ, услуг) конечному потребителю, который в большинстве случаев не зарегистрирован плательщиком этого налога. Однако в том случае, если продажа освобожденного от НДС товара осуществляется промежуточному потребителю – плательщику НДС, цепочка налогообложения разрывается. Товар, приобретенный покупателем без НДС, при последующей продаже вновь облагается налогом, причем без права покупателя на налоговый кредит. Применение этой льготы хотя в целом и приводит к увеличению доходов бюджета, однако во второй ситуации вызывает двойное налогообложение одной и той же добавленной стоимости.

Вместе с тем, несмотря на явные негативные последствия и для государства и для плательщиков, льготы в виде освобождения от НДС все же применяются во всех странах, использующих этот налог.

Причины появления льгот в виде освобождения от налогообложения отдельных операций могут заключаться не только в их со-

циальной направленности, хотя именно этот мотив является доминирующим в предоставлении отдельных льгот конечным потребителям (например, в сфере образования и здравоохранения). Кроме того, освобождение от налогообложения может рассматриваться как альтернатива уменьшенной ставке налога, которая сопряжена с меньшими затратами на администрирование и является сравнительно более удобной для контролирующих органов.

Практически во всех странах существует четыре сферы деятельности, освобождаемые от НДС: государственный сектор, образование, здравоохранение и финансовые услуги.

Общим принципом применения НДС к предприятиям *государственного сектора* является их обложение по стандартной ставке налога с целью поддержания нормальных конкурентных условий в сравнении с предприятиями частного сектора. Вместе с тем предоставление услуг некоммерческого характера органами государственной власти в большинстве стран освобождено от налогообложения. С позиций теории НДС более правильным представляется вариант полного обложения налогом государственного сектора вне зависимости от направлений деятельности, поскольку он позволяет сохранить цепочку НДС в операциях между государственным и частным секторами экономики. Такой подход реализован в Новой Зеландии [81], но для услуг государственного сектора здесь установлены пониженные ставки НДС.

Стандартный подход к налогообложению *образовательной деятельности* заключается в том, что от НДС освобождаются основные образовательные услуги, а специальные формы обучения облагаются по стандартной ставке. Вместе с тем в некоторых развитых странах, не имеющих проблем с возмещением НДС, вместо освобождения от налогообложения операций по предоставлению образовательных услуг, применяется нулевая ставка налога (например, в *Австралии* [64]).

Социальную направленность имеет и освобождение от НДС операций в сфере *здравоохранения*. В этом секторе экономики, подобно образовательным услугам, от обложения освобождены только основные услуги – профессиональные услуги зарегистриро-

ванных врачей, изготовление лекарств по рецептам и т. п. Вспомогательные и обеспечивающие услуги практически во всех странах, применяющих НДС, облагаются по стандартной ставке. Некоторые государства весьма эффективно используют нулевую ставку вместо освобождения от налогообложения. Такой подход характерен, например, для *Австралии* (основные медицинские услуги), *Нигерии* (продажа некоторых медицинских товаров), *Великобритании* (оказание медицинской помощи инвалидам) [64].

Льготы, применяемые по отношению к операциям по предоставлению *финансовых услуг*, в отличие от рассмотренных выше групп льгот, не имеют, как правило, социальной направленности. Их введение обусловлено не столько необходимостью налогового регулирования этого сектора экономики, сколько техническими трудностями, связанными с исчислением добавленной в таких операциях стоимости и распределением ее между участниками операции и финансовыми посредниками. Однако из общего правила освобождения от НДС финансовых услуг существуют и исключения. Так, эти операции облагаются НДС в *Израиле* (с применением метода суммирования), в *Канаде* (на основе метода вычитания). Вместе с тем использование этих специальных методов исчисления базы налогообложения плохо совместимо с применением традиционного и преобладающего в мировой налоговой практике метода на основании счетов-фактур.

Наряду со льготами такой направленности в различных странах существуют и другие «нестандартные» льготы, примеры которых представлены в табл. 3.3.

Таблица 3.3

Основные случаи нестандартного освобождения от НДС [48, 64]

Страна	Товары, работы, услуги, операции по продаже (поставке) которых освобождаются от НДС
1	2
Албания	Жилищное строительство; почта; импорт дипломатических ведомств; керосин для отопления
Болгария	Юридические услуги

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Продолжение табл. 3.3

1	2
Буркина-Фасо	Продукты сельского хозяйства и рыболовства; газ и нефть
Вьетнам	Непереработанные продовольственные товары; импортируемые основные средства; товары, облагаемые акцизами; газеты и журналы; спорт и культура; общественный транспорт; некоторые правительственные закупки
Гана	Сельское хозяйство (включая средства производства, используемые в сельском хозяйстве); снаряжение для рыболовства; вода; книги и газеты; почта; импортные товары для дипломатических ведомств; машины; строительство
Камерун	Сельское хозяйство; базовые товары (молоко, мука, удобрения); импорт дипломатических ведомств; некоммерческие организации; газеты и периодика
Китай	Сельскохозяйственные продукты собственного производства; импортные материалы, используемые в научных исследованиях, научных опытах и для целей образования; товары для инвалидов, импортируемые организациями инвалидов
Маврикий	Рис; лук; картофель; книги
Мавритания	Услуги, оказываемые дипломированными специалистами; почта; газеты
Молдова	Сельскохозяйственные продукты
Монголия	Пассажирский транспорт; культура; религиозные организации; нотариальные услуги; импорт дипломатических служб; иностранные гранты
Пакистан	Сельскохозяйственные продукты; сахар, газ, нефть; электроэнергия; удобрения и пестициды; оборонные объекты; корабли, самолеты и запасные части к ним; товары для дипломатических ведомств; газеты, журналы и книги; цемент; компьютеры и программное обеспечение к ним; основные средства
Российская Федерация	Предоставление в пользование жилья; продукты питания, произведенные столовыми учебных заведений; услуги, связанные с архивным делом; перевозка пассажиров; ритуальные услуги; почтовые марки и монеты; ремонтно-реставрационные и восстановительные работы, связанные с охраной памятников; услуги, за которые взимается госпошлина; услуги в сфере культуры и искусства; товары и услуги религиозного назначения;

1	2
	изделия народных художественных промыслов; коммерческая деятельность предприятий общественных организаций инвалидов; лотереи; деятельность адвокатов и нотариусов; промышленные товары, содержащие драгоценные металлы и необработанные алмазы; благотворительность; сельскохозяйственные продукты собственного производства; импорт: технологического оборудования, дипломатических ведомств
Того	Непереработанные продовольственные товары; недвижимость; нефть; дипломатические службы; общественные неправительственные организации
Уганда	Пассажирский транспорт; нефть; лотереи
Филиппины	Сельское хозяйство (включая используемые в нем средства производства); уголь, газ и нефть; книги и журналы; импорт большими морскими судами
Хорватия	Социальные услуги; культура; религиозные организации
Шри-Ланка	Сельское хозяйство (включая используемые в нем средства производства); цемент; вода; сахар; почта; пассажирский транспорт; товары, импортируемые лицами, имеющими соглашение с бюро инвестиций; гостиничные услуги для туристов; жемчуг и драгоценные камни

Обобщающий анализ льгот этого типа позволяет выделить следующие группы операций по продаже товаров (услуг), которые в мировой практике чаще всего освобождаются от налогообложения (дополнительно к трем «стандартным» группам освобождений [64]:

- 1) продукты сельского хозяйства и основные ресурсы, используемые в сельском хозяйстве;
- 2) топливо;
- 3) цемент;
- 4) пассажирский транспорт;
- 5) услуги, включаемые в «положительные» (т. е. списки услуг, освобожденных от обложения НДС) или не включаемые в «отрицательные» списки;

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

- б) культурные и другие обладающие особыми преимуществами объекты (книги, газеты и другие периодические издания, некоммерческая деятельность религиозных организаций);
- 7) основные средства (в первую очередь, импортные).

Унифицированный подход к применению НДС в странах ЕС (Шестая директива Совета от 17.05.1977 г.) предполагает рекомендованный перечень операций, которые могут быть освобождены от налогообложения [10]. Все такие операции разделены на две группы (табл. 3.4).

Таблица 3.4

Рекомендации Шестой директивы ЕС относительно освобождения от НДС

<i>Группа А</i> Освобождение от налогообложения определенных видов деятельности в публичных интересах	<i>Группа В</i> Другие освобождения от налогообложения
1	2
<ul style="list-style-type: none"> ▪ поставка публичными почтовыми службами товаров и услуг; ▪ врачебное и медицинское обслуживание, осуществляемое учреждениями публичного права; ▪ поставка человеческих органов, крови и молока; ▪ услуги зубных техников; ▪ услуги, предоставляемые независимыми объединениями лиц, деятельность которых освобождена от налогообложения или не подпадает под действие НДС; ▪ поставка услуг и товаров, непосредственно связанных с социальным обеспечением и социальной помощью; ▪ поставка услуг и товаров, непосредственно связанных с защитой детей и молодежи, благотворительными организациями; ▪ образование детей и молодежи, среднее, высшее, профессионально-техническое образование и повышение квалификации образовательными учреждениями; 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ операции по страхованию и перестрахованию; ▪ лизинг или предоставление в аренду недвижимого имущества (за исключением гостиничных номеров, мест для парковки транспортных средств, стационарного оборудования и механизмов, сейфов); ▪ поставка товаров, используемых исключительно для деятельности, освобожденной от налогообложения; ▪ кредитно-депозитные и валютные операции; ▪ управление специальными инвестиционными фондами;

1	2
<ul style="list-style-type: none"> ▪ частное обучение, включая среднее и высшее образование; ▪ некоторые виды обеспечения персоналом, осуществляемые религиозными и философскими учреждениями с целью социальной и духовной помощи; ▪ поставка услуг и товаров неприбыльными организациями; ▪ услуги, связанные со спортом и физическим воспитанием; ▪ поставка услуг и связанных с ними товаров в сфере культуры; ▪ поставка транспортных услуг больным и травмированным лицам; ▪ деятельность публичных некоммерческих радио- и телекомпаний 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ пари, лотереи и другие формы азартных игр; ▪ поставка по номинальной цене почтовых марок; для использования в целях получения почтовых услуг, марок гербового сбора и иных подобных марок; ▪ поставка строений или их частей, земли, на которой они находятся; ▪ поставка незастроенных земельных участков, иных, нежели участки под застройку

Кроме того, Шестой директивой ЕС предусмотрены также рекомендуемые варианты освобождения от налогообложения ввозным налогом на добавленную стоимость:

- импорта товаров, поставка которых при любых обстоятельствах была бы освобождена от налогообложения;
- импорта товаров, освобождаемых от таможенных пошлин;
- реимпорта товаров в страну, из которой они были экспортированы;
- импорта товаров в соответствии с дипломатическими и консульскими договоренностями;
- импорта товаров лицами, имеющими статус международных организаций, в пределах условий, установленных международными конвенциями;
- импорта товаров на территорию государств – участников НАТО вооруженными силами другого государства-участника;
- поставки услуг в связи с импортом товаров, если стоимость таких услуг включается в базу налогообложения;

- импорта золота, осуществляемого Центральными банками;
- импорта газа через газораспределительные сети или импорта электроэнергии.

Анализ практики применения льгот в виде освобождения от НДС в мировом налогообложении показывает, что, кроме искажения хозяйственных решений, льготы такого характера имеют еще насколько негативных последствий.

Во-первых, у предприятий, выполняющих одновременно облагаемые и освобожденные от налогообложения операции, существенно усложняется ведение налогового учета.

Во-вторых, при освобождении от налогообложения импорта у покупателей существенно снижается заинтересованность в приобретении товаров (услуг) отечественных производителей, поскольку вследствие разного режима налогообложения последние предлагают свою продукцию по более высоким ценам. Так, в частности, в *Колумбии*, применяющей освобождение от налогообложения импорта оборудования, в 1999 г. для исправления ситуации были применены компенсационные таможенные пошлины, основным назначением которых было выравнивание цен на оборудование на внутреннем рынке.

В-третьих, освобождение отдельных операций от налогообложения порождает эффект «расползания» льгот, поскольку партнеры по хозяйственным операциям субъекта хозяйствования, имеющего льготы, пытаются путем лоббирования выровнять ситуацию.

В-четвертых, введение льгот такого вида подталкивает их получателей к самообеспечению – вместо приобретения услуг, облагаемых НДС, субъект хозяйствования может организовать самостоятельное внутреннее производство таких услуг. Связано это с тем, что внутреннее потребление не является объектом этого налога, что позволяет при отказе от услуг сторонних организаций получить определенный «налоговый» эффект.

Следующим, наиболее часто применяемым видом налоговых льгот по НДС является **использование нулевой ставки**. В отличие от освобождения от налогообложения применение нулевой ставки

не разрывает цепочку НДС и сохраняет право продавца на формирование налогового кредита, что, безусловно, позитивно воспринимается плательщиками. Однако широкое использование этого вида льгот затруднено проблемами, возникающими в связи с неизбежным при ее применении возмещением НДС. Поэтому в мировой практике нулевую ставку НДС в качестве налоговой льготы преимущественно используют развитые государства с устоявшимся механизмом администрирования НДС и имеющие достаточные финансовые ресурсы для возмещения.

Традиционным является применение нулевой ставки при экспорте товаров (работ, услуг). Многие страны применяют этот вид льгот также для сельскохозяйственных товаропроизводителей. В то же время практически в каждой стране существуют свои особенности. Так, например, в Российской Федерации нулевая ставка, кроме экспорта, применяется также для налогообложения операций по: предоставлению работ (услуг), связанных с космической деятельностью; продаже драгоценных металлов плательщиками, осуществляющими их добычу или производство из лома и отходов; товарам для дипломатических служб и личного пользования дипломатов.

Освобождение от налогообложения отдельных групп плательщиков чаще всего реализуется путем установления порога налогообложения – объема налогооблагаемых операций, превышение которого обязывает субъектов хозяйствования регистрироваться в качестве плательщиков НДС. Такой подход позволяет вывести из-под налогообложения мелких предпринимателей, что способствует повышению эффективности администрирования налога. Средний уровень пороговой величины по всем странам, применяющим НДС, по данным МВФ, составляет 90 000 долл. При этом диапазон ее изменения достаточно широк (от нуля до 700 000 долл. в *Сингапуре*). Такое же положение характерно и для стран ЕС – от нуля (в странах, применяющих упрощенную систему НДС) до 75 000 долл. в *Великобритании* и 100 тыс. долл. во *Франции* [64]. Соотношение фактической величины порога налогообложения и рекомендуемого МВФ уровня этого показателя представлено в табл. 3.5.

Реальная и рекомендуемая пороговые величины обложения НДС по некоторым странам, долл. США [64]

Страна	Фактическая величина	Рекомендации МВФ
Албания	37 000	50 000
Бангладеш	32 609	34 900
Бенин	80 000	80 000
Болгария	42 000	50 000
Буркина-Фасо	80 000	80 000
Вьетнам	а) нулевой порог для государственных, иностранных и других предприятий при предъявлении счета-фактуры; б) 1,5 минимального размера оплаты труда для частных лиц и домашних хозяйств	52 000
Грузия	2400	12 000
Камерун	80 000	60 000
Китай	а) верхняя величина: 121000 (сфера производства); 217000 (сфера обращения); б) нижняя величина (в зависимости от региона) – от 300 до 1200	10 500
Мавритания	46 000	55 000
Монголия	18 750	18 750
Пакистан	22 700	70 000
Сальвадор	6000	12000
Уганда	50 000	20 000
Филиппины	14 000	14 000
Хорватия	8000	40 000
Шри-Ланка	33 000	30 000

В Российской Федерации порог обложения НДС с 1 января 2006 г. увеличен вдвое и составляет 2 000 000 руб. за три предшествующих последовательных календарных месяца, что в годовом исчислении составляет 8 млн руб. [48].

В большинстве государств, использующих НДС (в т. ч. и в развитых странах), применяются **специальные режимы налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей**. Как правило, от НДС освобождается продажа продукции сельского хозяйства, а также средств производства, используемых в сельском хозяйстве (удобрения, пестициды, семена, сельскохозяйственные машины). В то же время в отношении второй группы товаров в некоторых странах применяется нулевая ставка налога. Среди развитых государств полное налогообложение сельского хозяйства применяется в **Дании и Новой Зеландии**, причем опыт этих стран свидетельствует о положительных результатах [64].

3.1.5. Порядок взимания НДС при торговле между странами Евросоюза

Таможенные границы между странами – участницами ЕС были упразднены в 1993 г. До этого времени торговые операции между странами ЕС рассматривались как обычные импортные и экспортные операции, по аналогии с операциями с другими странами мира, и следовательно, облагались НДС по общим правилам обложения импортно-экспортных операций. Ликвидация таможенных барьеров привела к изменению налогового законодательства, так как обложение налогом на добавленную стоимость ввозимых товаров при их таможенном оформлении, как это делалось ранее, стало невозможным. Поэтому был принят новый порядок обложения налогом на добавленную стоимость таких операций, которые теперь считаются не импортом и экспортом, а определяются как «приобретение» (*acquisition*) и «реализация» (*supply*) и, соответственно, связанное с этим «перемещение» (*removal*) товара [40].

Как и при экспортно-импортных операциях, обложение перемещаемого товара НДС в соответствии с этим порядком происходит по общему правилу – по месту назначения товара, следовательно, экспорт из страны происхождения облагается по нулевой ставке. При этом для получения продавцом права на нулевую ставку необходимо соблюдение следующих условий [40]:

- 1) продавец должен знать регистрационный номер покупателя – плательщика НДС в стране его местонахождения и указать данный номер в счете-фактуре (*VAT Invoice*);
- 2) товар должен действительно вывозиться из страны продавца в другую страну ЕС;
- 3) продавец должен иметь (и хранить в течение установленного времени) документальное подтверждение вывоза товара из страны (данным подтверждением может быть любая транспортная документация, расписка в получении товара покупателем и т. п.).

При продаже товара в другие страны ЕС продавец должен вести список всех таких продаж (включая в него регистрационный номер покупателя), который затем сдается в налоговые органы и используется для контроля и статистики. Кроме того, продажи в страны ЕС, так же как и приобретения в других странах ЕС, выделяются отдельными строками в отчете по НДС [40].

Покупатель при покупке товара в другой стране ЕС также обязан отчитываться перед контролирующими органами по НДС, исходя из сумм своих приобретений. Однако, в общем случае, по аналогии с внутренними операциями, он имеет право на налоговый вычет, причем вычет отражается в налоговой декларации за один и тот же отчетный период.

Если покупатель не зарегистрирован как плательщик НДС или он не предоставил продавцу свой номер регистрации, то он рассматривается как конечный потребитель и не имеет права на налоговый вычет (кредит).

В подобном случае поставки считаются «дистанционными» продажами в другой стране ЕС (*distance selling*) и к ним применяются особые правила. Согласно данным правилам возможны следующие ситуации (по выбору продавца):

- 1) продавец включает в цену сумму НДС согласно налоговому законодательству своей страны и отчитывается по данному налогу в стране своего местонахождения;

- 2) продавец регистрируется как плательщик НДС в стране местонахождения покупателя и включает в цену сумму НДС согласно налоговому законодательству этой страны и там же учитывается по данному налогу.

Однако в случае если сумма продажи в определенную страну ЕС превышает установленный предел, продавец обязан в обязательном порядке зарегистрироваться в качестве плательщика НДС в стране местонахождения покупателя. Данный предел может отличаться в разных странах ЕС (например, при поставках в *Великобританию* он составляет 70 тыс. ф. ст. в год).

При торговле между странами ЕС существуют также особые правила взимания НДС в отношении продаж подакцизных товаров, новых транспортных средств, поставок для дипломатов, международных организаций и др.

3.1.6. Перспективы развития НДС в европейских странах

Несмотря на то, что НДС является наиболее гармонизированным налогом из всех, взимаемых в границах Европейского союза, сегодня существует еще достаточное количество отличий в порядке его взимания в разных европейских странах.

Во-первых, в разных европейских странах применяются разные ставки налога, а *во-вторых*, процедура исчисления и уплаты НДС при торговле на территории страны существенно отличается от аналогичной процедуры при торговле между разными странами ЕС.

В перспективе в рамках ЕС предполагается переход на унифицированную систему сбора НДС в международной торговле, при которой налог будет взиматься по месту происхождения товара (а не по месту назначения, как сейчас) [40]. При этом при продаже товара из одной страны ЕС в другую продавец будет включать сумму НДС в цену и перечислять налог в бюджет, а покупатель будет получать налоговый вычет в размере уплаченной при покупке суммы НДС – по аналогии с торговлей внутри страны.

Таким образом, учет и отчетность по НДС при торговле внутри страны и в рамках ЕС будет вестись одинаково, что приведет к

сокращению операционных издержек при торговле внутри ЕС, особенно для мелкого бизнеса. И наряду с отменой таможенных границ это должно стать важным фактором в создании действительно общего европейского рынка. Кроме того, предлагаемая система соответствует идеологии общего рынка, согласно которой облагаемые НДС товары и услуги находятся в свободном обращении внутри ЕС, а сам налог на добавленную стоимость при этом является по сути скорее общеевропейским, чем национальным [40].

Однако для внедрения в практику налогообложения рассмотренной системы необходимо преодолеть существенные политико-экономические препятствия.

Во-первых, для сохранения экономической нейтральности при функционировании данной системы необходима унификация ставок налога на добавленную стоимость по всем странам ЕС. Но, несмотря на настоятельные рекомендации европейской комиссии (впервые официально принятые еще в 1987 г.) и переговоры заинтересованных сторон, ставки НДС в странах ЕС все еще достаточно различаются.

Во-вторых, что более важно, в случае принятия рассмотренной системы сразу возникнет вопрос перераспределения собираемых налогов. Дело в том, что если при существующей системе налог автоматически собирается в стране, где происходит потребление товара (а НДС является налогом на потребление), то при новой системе часть налога будет собираться в стране происхождения, а не в стране, где он потребляется. Поэтому для восстановления равновесия необходимо будет соответствующую часть налога передать в страну происхождения товара (передачу предполагается осуществлять суммарно по итогам установленных периодов). При этом предполагается, что основанием для исчисления передаваемых сумм будут данные, получаемые не из отчетности хозяйствующих субъектов, а из общих статистических данных в отношении производства и потребления в той или иной стране. Следовательно, внедрение в практику налогообложения рассмотренной системы обуславливает необходимость введения централизованной системы сбора статистической информации и перераспределения собранного налога в рамках Европейского союза [40].

Кроме того, в более отдаленной перспективе, можно также предположить, что налог на добавленную стоимость может стать «федеральным» налогом Европейского союза с последующим распределением его центральными органами Союза. Однако подобное реформирование означало бы существенное ущемление национального суверенитета в пользу центра, что в настоящее время неприемлемо для стран – участниц ЕС [40]. Поэтому, несмотря на преимущества, возникающие в результате подобного реформирования систем налогообложения стран – участниц ЕС, возможность его практического осуществления в ближайшей перспективе является довольно сомнительной.

3.2. Особенности взимания акцизов

Акцизы (лат. – *accidere*) – одна из древнейших форм косвенного обложения. Существуют письменные свидетельства взимания акцизов еще в эпоху Римской империи. На Руси акцизы стали взимать еще в XIV веке, обеспечивая доходами более 60% казенных потребностей в денежных средствах.

Акцизы устанавливаются с целью изъятия в доход бюджета полученной сверхприбыли от производства высокорентабельной продукции и создания примерно одинаковых экономических условий хозяйственной деятельности для всех предприятий. Акцизы устанавливаются также на импортные товары с целью защиты национального потребительского рынка.

Посредством акцизов в бюджет изымается часть стоимости (цены) товара, которая не обусловлена ни эффективностью его производства, ни потребительскими свойствами, а является следствием особых условий его производства и продажи. Если бы эта часть цены не изымалась в бюджет, то предприятия – изготовители данной продукции получали бы незаслуженно высокую прибыль и были бы поставлены в неравные, предпочтительные по сравнению с другими предприятиями, условия.

Акциз в узком значении – это так называемый специфический акциз, который распространяется на определенный перечень высокорентабельных товаров массового спроса и предметов роскоши.

Размер акциза по многим видам товаров достигает 1/2, а иногда – 2/3 их цены.

Следует отметить особые черты, присущие специфическим акцизам и отличающие их от НДС (универсального акциза):

- объектом обложения акцизами, в общем случае, является оборот от реализации товаров и продукции, перечень которых ограничен некоторыми наименованиями, а объектом обложения НДС является оборот от реализации всех (за некоторым исключением) товаров, работ и услуг;
- ставка акцизов дифференцирована по группам товаров, а ставка НДС является стандартной для всех товаров (хотя дифференциация возможна);
- НДС взимается на всех стадиях производства и обращения товаров, а акцизы – только в сфере производства (исключением из этого правила являются акцизы на импортируемые товары, поскольку плательщиками акцизов в данном случае являются организации, закупившие подакцизные товары, в том числе и для их дальнейшей перепродажи).

В последние десятилетия список товаров, на которые распространяется специфический акциз в разных странах мира, существенно расширился. В него стали включать автомобили, драгоценности, парфюмерные изделия, энергоносители (бензин, керосин, газ) и т. д. Кроме того, акцизами в некоторых зарубежных странах стали облагаться и услуги массового спроса: услуги связи, показ кинофильмов, страхование, транспортные перевозки и т. п.

В настоящее время акцизы применяются во всех странах с рыночной экономикой. Они установлены на ограниченный перечень товаров и играют двоякую роль: во-первых, это один из важных источников дохода бюджета; во-вторых, это средство ограничения потребления подакцизных товаров (в основном социально вредных товаров) и регулирования спроса и предложения товаров.

Например, в *Германии* до недавнего времени взимались следующие акцизы: на продовольственные товары (сахар, соль), на продукты наслаждения (табак, кофе, спиртные напитки, пиво), другие

акцизы (например, налоги на нефтепродукты). Однако согласно Договору об образовании Евросоюза акцизы, наряду с НДС, в обязательном порядке подлежали унификации. В результате в ФРГ в 1992 г. были упразднены акцизы на соль, чай, сахар. Акциз на кофе был сохранен исключительно по просьбам торговцев и производителей, опасавшихся, что из-за его отмены могло произойти падение цен, и кофе потерял бы статус элитарного напитка.

Сегодня в Германии основными являются акцизы на нефтепродукты, табачные изделия и алкогольные напитки. Акцизы в Германии в основном направляются в федеральный бюджет, кроме акциза на пиво, идущего в бюджеты земель. Ставки федеральных акцизов, действующие в Германии, представлены в табл. 3.6.

Таблица 3.6

Ставки федеральных акцизов в Германии [41]

Наименование подакцизного товара	Ставка
Бензин	0,50 – 0,57 евро на литр в зависимости от содержания в нем свинца
Мазут для отопления	6,7 цента на 1 кг
Табачные изделия	9,3 цента на 1 сигарету
Кофе	3,1 евро на 1 кг
Крепкие спиртные напитки	160 евро на 100 литров
Шампанское	1,4 евро на 0,75 литра
Страховые сделки	12% со страхового полиса

Размеры акцизов на большинство товаров, за исключением нефтепродуктов, достаточно небольшие. Акциз на нефтепродукты имеет существенное фискальное значение и обеспечивает около 7,6% всех налоговых поступлений. В начале 1993 г. в Германии развернулась широкая дискуссия по поводу правительственных планов либо повысить этот налог (на автомобильное топливо), либо ввести налог на проезд по автобанам, либо сделать и то и другое, но в меньших размерах. Сырая нефть, равно как и нефтепродукты, которые используются для переработки, акцизом на нефтепродукты не облагаются. А нефтепродукты, используемые как топливо для автомо-

билей, на отопление жилья и смазочные материалы, облагаются по разным ставкам [41].

Поступления в бюджет от *акциза на табачные изделия* в Германии составляет 2,8 – 3% от всех налоговых поступлений. Поступления от других акцизов в среднем составляют менее 1% на каждый, например, *на кофе* – 0,3%, *на пиво* – 0,2% и т. д. Однако несмотря на незначительную фискальную роль данных налогов, их взимание всегда преследует определенные экономические, политические или социальные цели. Так, например, при резком повышении акциза на табачные изделия некурящих стало значительно больше, чем при долгой пропагандистской кампании о вреде курения, таким образом, путем повышения акциза была решена социальная задача [41].

Во *Франции* акцизами облагаются нефтепродукты; электроэнергия; спиртные напитки и пиво; минеральная вода; табачные изделия; сахар и кондитерские изделия; некоторые продовольственные товары, произведенные из масляных и зерновых культур; спички; драгоценные металлы и ювелирные изделия; произведения искусства и антиквариат и т. д. Необходимо отметить, что Франция относится к крупнейшим в мире производителям вина, и виноделие является одной из ведущих отраслей ее национальной экономики. А ставка акциза на вино зависит от сорта в пересчете на галлон чистого спирта, в результате лучшие по качеству вина облагаются акцизом по ставкам, которые в десятки раз выше, чем ставки на ординарные вина [59].

В *Великобритании* акцизами (*excise duties*) облагаются алкогольные напитки, нефтепродукты, табачные изделия, транспортные средства и др. Размеры акцизных сборов на отдельные товары значительно различаются по размеру. Ставки акцизного сбора, применяемые в Великобритании к *топливу и маслам*, представлены в табл. 3.7.

Минеральные виды топлива, используемые дорожным транспортом, в Великобритании облагаются повышенной ставкой акцизного сбора. А в целях поощрения использования экологически чистых видов топлива на неэтилированные марки бензина и дизельного топлива с пониженным содержанием примеси серы и на сжиженный природный газ установлены пониженные ставки акциз-

ного сбора. Применяемый в качестве моторного топлива керосин, большинство используемых в промышленных целях, садоводстве и торговом флоте смазочных материалов и масел освобождены от акциза или на них установлена минимальная ставка. Заменители топлива облагаются по той же ставке акцизного сбора, что и их минеральные аналоги. В результате *акцизы на топливо* в Великобритании составляют до 46 – 49% его розничной цены (общая налоговая составляющая в розничной цене топлива оценивается экспертами Британского института финансовых исследований в 75 – 80%) [8].

Таблица 3.7

Ставки акцизного сбора на топливо и масла, применяемые в Великобритании [8]

Наименование подакцизного товара	Ставка, ф. ст. за 1 л
Бензин (за исключением неэтилированного, авиационного и др.)	0,5468;
Дизтопливо (за исключением дизтоплива с низким содержанием серы)	0,5182
Дизтопливо с низким содержанием примеси серы	0,4582
Дизтопливо, используемое в домашнем хозяйстве	0,0313
Неэтилированный бензин	0,4882
Авиационный бензин	0,2734
Сжиженный природный газ, используемый как авиационное топливо	0,0900

Акцизный сбор на сигареты в Великобритании взимается по комбинированной схеме: частично как фиксированная ставка (96,88 ф. ст.) на одну тысячу сигарет, а частично как процент от ее розничной цены (22%). Акциз на сигареты составляет 68% их розничной цены (общая налоговая составляющая – 83%). Ставки акцизов на другие табачные изделия зависят от их веса [8].

Акцизы на спиртные напитки, пиво, вино, сидр и другие алкогольные напитки, взимаемые в Великобритании, зависят от содержания в них спирта и емкости. Ставки акцизного сбора на данные продукты, действующие в настоящее время, представлены в табл. 3.8.

Ставки акцизного сбора в Великобритании на спиртные напитки, пиво, вино, сидр и другие алкогольные напитки [8]

Наименование подакцизного товара	Ставка
Спиртные напитки, ф. ст. за 1 л чистого алкоголя	19,56
Вина с содержанием алкоголя свыше 22%, ф. ст. за 1 л чистого алкоголя	19,56
Вина и искусственные вина крепостью 4,0 – 5,5%, ф. ст. за 100 л	67,25
Вина и искусственные вина крепостью 5,5 – 15%, ф. ст. за 100 л	158,69
Вина и искусственные вина крепостью 15 – 22%, ф. ст. за 100 л	211,58
Шипучие вина и искусственные вина крепостью 5,5 – 8,5%, ф. ст. за 100 л	166,70
Шипучие вина и искусственные вина крепостью 8,5 – 15%, ф. ст. за 100 л	220,54
Сидр и перри (грушевый сидр) крепостью 1,2 – 7,5%, ф. ст. за 100 л	25,61
Сидр и перри (грушевый сидр) крепостью 7,5 – 8,5%, ф. ст. за 100 л	38,43
Газированный сидр и перри крепостью 1,2 – 5,5%, ф. ст. за 100 л	25,61
Газированный сидр и перри крепостью 5,5 – 8,5%, ф. ст. за 100 л	166,70
Пиво, за каждый 1% крепости	11,89

Исходя из ставок акцизного сбора 14,6% цены пива приходится на акцизы (на все налоги – 29,5%), вино соответственно – 35,5% (50,4%), крепкие спиртные напитки соответственно – 45,7% (60,6%). Спиртосодержащие продукты, предназначенные для научно-исследовательских, медицинских целей, промышленной переработки, освобождены от уплаты акцизного сбора [8].

Система акцизов *Японии* включает налоги на алкогольные напитки, табачные изделия, нефтепродукты, электроэнергию, автомобили, бытовые услуги. Оригинальной чертой налогообложения услуг с социальным контекстом является взимание акциза при превышении установленной предельной суммы, на которую предоставляется услуга. Например, обед в ресторане при стоимости до 7,5 тыс. иен (около 75 долл.) не подлежит налогообложению, а с более дорогого взимается 3%-ный акциз [59].

Перечень видов акцизного налога в *Швеции* достаточно широк. Так, акцизы взимаются с алкогольной продукции, отходов, дивидендов, инсектицидов, энергоносителей, окиси углерода и серы, удобрений, атомной энергии, лотерей, природного гравия, рекламы, выигрышей, азартных игр, табачных изделий, а также особый акциз на групповое страхование жизни. Акцизы поступают в государственный бюджет и составляют значительную часть доходов страны – примерно 82 млрд крон ежегодно, при этом, около 55 – 60 млрд крон из данной суммы обеспечивает акциз на энергоносители, в том числе на бензин [60].

Большинство акцизов в *Швеции* вводилось не с целью наполнения бюджета, а было определено, как правило, финансовыми, политическими или социальными проблемами. Характерным примером акцизов как инструментов влияния на потребление являются акцизы на алкоголь, табак и энергию [60].

Акциз на алкоголь в Швеции уплачивается с пива, вина и других напитков, изготовленных с применением процесса брожения, спиртосодержащей продукции, а также этилового спирта, произведенного в Швеции или ввезенного из государств ЕС или из третьих стран. В Швеции ставки акцизов на алкогольную продукцию являются специфическими и устанавливаются в зависимости от крепости алкогольной продукции (табл. 3.9). Поступления акциза на алкоголь в шведский бюджет составляют около 11 078 млн крон. Число плательщиков данного вида акциза достигает около 560 [60].

Таблица 3.9

Ставки акциза на алкоголь в Швеции [60]

Наименование подакцизного товара	Ставка акциза за 1 л, швед. крон
1	2
Спирт этиловый, за 1 л безводного этилового спирта	501,41
Пиво от 0,5 до 2,8%	0,00
Вино, фруктовое вино и прочие вина от 1,2 до 2,25%	0,00
Вино, фруктовое вино и прочие вина от 2,25 до 4,5%	7,58
Вино, фруктовое вино и прочие вина от 4,5 до 7,0%	11,20

1	2
Вино, фруктовое вино и прочие вина от 7,0 до 8,5%	15,41
Вино, фруктовое вино и прочие вина от 8,5 и до 15%	22,08
Вино, фруктовое вино и прочие вина от 15 до 18%	45,17
Спиртосодержащая продукция от 1,2 до 15%	27,20
Спиртосодержащая продукция от 15 до 22%	45,17

Табачный акциз уплачивается со всех табачных изделий, произведенных в Швеции или ввезенных из других государств. Это сигареты, сигариллы, сигары, трубочный и жевательный табак. Поступление акцизов на табачные изделия составляет примерно 8500 млн крон, число плательщиков данного вида акцизного налога – около 70 [60].

В *Эстонии* акцизами облагаются алкогольная продукция, табачные изделия, топливо и тара. При этом под *алкогольной продукцией* понимается пиво, вино, сброженный напиток, промежуточная продукция и иная алкогольная продукция, указанная в Законе об акцизе на алкогольную продукцию, табачные изделия и топливо. Под *табаком* понимается растение рода *Nicotiana*. А к понятию *топливо* относятся бензин без содержания свинца и бензин с содержанием свинца, авиационный бензин, керосин, дизельное топливо, дизельное топливо специального назначения, легкое топочное масло, тяжелое топочное масло, сланцевое топочное масло, жидкий газ и метан, а также схожая с топливом продукция. В качестве *топлива* рассматриваются также отличающиеся от моторного топлива, топочного масла и схожей с топливом продукции жидкие горючие вещества, которые используют, намереваются использовать, продают или предлагают к продаже в качестве моторного топлива или топочного вещества. *Акцизом на тару* облагается тара, заполненная в Эстонии, ввезенная в Эстонию, а также подвергнутая реимпорту [47].

Налоговая обязанность по акцизам в Эстонии возникает при производстве или импорте подакцизных товаров (в случае акциза на тару – при продаже) в тот момент, когда товар выходит из освобожденного от акциза оборота. Иными словами, подакцизными считаются товары, выпущенные для потребления, в том случае,

если к ним больше не применяется временное освобождение от акциза или они импортируются или производятся без временного освобождения от акциза. При выпуске для потребления возникает обязанность по уплате акциза [47].

В странах – членах *Евросоюза* действуют общие правила взимания акцизов на табачные изделия, алкоголь и алкогольные напитки. Основной смысл данных правил сводится к тому, что обязанность уплаты акциза по таким товарам наступает, если они произведены в странах ЕС или ввезены в них. В государствах Евросоюза товары могут свободно обращаться без наступления налоговых последствий. Налог с этих товаров взимается только тогда, когда они поступают к потребителю. До этого момента они считаются находящимися во временном режиме. Временный режим означает, что уплата налога отложена до того момента, когда товар окажется у потребителя, то есть в розничной торговле.

Согласно единой акцизной системе ЕС акцизом не облагаются товары, которые перемещаются между акцизными складами или с акцизного склада другому зарегистрированному торговцу страны – члена ЕС. При этом под *акцизным складом* понимается здание или помещение, одобренное налоговым органом, в котором владелец склада осуществляет производство, переработку, хранение и перемещение товаров без обязанности по уплате налога. Поэтому нельзя подакцизные товары, произведенные в других странах – членах ЕС размещать на таможенном складе, их можно складировать только на акцизном складе.

Страны – члены ЕС вправе при дальних продажах использовать для уплаты акциза налогового представителя. Дальней продажей считается продажа подакцизных товаров предпринимателем одной страны – члена ЕС лицам другого государства – члена ЕС (большей частью физическим лицам), которые не используют подакцизные товары для коммерческих целей. Под ответственность таких продавцов подакцизные товары доставляются получателям. Занимающиеся дальними продажами торговцы должны уплачивать акцизы через налоговых представителей, поскольку они сами являются лицами другого государства. Например, при дальней продаже в Эсто-

нию налоговая обязанность возникает у налогового представителя, который должен быть зарегистрированным в Эстонии предпринимателем и нести ответственность за исполнение в Эстонии налоговых обязанностей предпринимателя другого государства – члена ЕС. При этом налоговый представитель должен соответствовать определенным условиям, предусмотренным Законодательством.

Если характеризовать ставки акцизов в странах – членах Евросоюза, то следует отметить существующие заметные диспропорции между старыми и новыми членами Евросоюза. Так, акцизы на некрепкие алкогольные напитки составляют всего лишь 0,09 евро за литр в Чехии, Латвии и на Мальте, а в Финляндии – 1,43 евро за литр. В свою очередь акциз в стоимости стандартной бутылки крепкого алкогольного напитка емкостью 0,7 л составляет 1,68 евро на Кипре и 15,41 евро в Швеции. Столь резкая дифференциация акцизов стимулирует активный туристический шоппинг с целью экспорта подакцизных товаров (преимущественно алкогольных напитков, табачных изделий и бензина) из стран с низким уровнем акцизов в государства Евросоюза, взимающие повышенные акцизы [58].

3.3. Таможенные пошлины

Таможенная пошлина – это косвенный налог, взимаемый при пересечении таможенной границы, то есть при импорте, экспорте и транзите товаров. Таможенная пошлина включается в цену товаров, ее ставка дифференцирована по группам товаров, перечень которых значительно шире, чем перечень подакцизных товаров.

Таможенные пошлины являются наиболее распространенными средствами регулирования внешней торговли, цели их применения представлены на рис. 3.1.

По способу установления ставок таможенные пошлины делятся на:

- адвалорные;
- специфические;
- комбинированные.



Рис. 3.1. Цели, преследуемые государствами при использовании таможенных пошлин

Адвалорные ставки таможенной пошлины устанавливаются в процентах от таможенной стоимости товаров и других предметов, которые облагаются таможенной пошлиной [21]. Их использование требует проведения процедуры таможенной оценки товара с целью определения его реальной стоимости. В промышленно развитых государствах такая процедура основывается на положениях заключенного в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле соглашения по таможенной оценке. В большинстве случаев за базу для взимания пошлины принимается цена товара, указанная в счете-фактуре. Таможенная стоимость товара включает в себя договорную цену товара и расходы по транспортировке и страхованию.

Специфические ставки таможенной пошлины начисляются в установленном денежном выражении на единицу товаров и других предметов, которые облагаются таможенной пошлиной [21]. Преимущество специфических пошлин заключается в том, что при их применении для исчисления размеров таможенного сбора не требуется перевода иностранной валюты в национальную.

Комбинированная ставка таможенной пошлины включает в себя как стоимостные, так и количественные показатели перемещаемых товаров. При этом в зависимости от вида комбинированной ставки размер таможенной пошлины может определяться либо путем сравнения, либо путем сложения полученных величин.

Наибольшее распространение в зарубежных странах получили адвалорные таможенные пошлины. Это объясняется тем, что в

условиях «плавающих» курсов валют в случае обесценивания национальной валюты при использовании адвалорных пошлин уровень таможенного обложения не меняется. Кроме того, они более удобны для регулирования импорта технически сложной продукции, цены на которую отличаются высокой подвижностью.

В связи с наибольшим распространением адвалорных пошлин особое значение приобрели методы оценки стоимости импортных товаров, от применения которых в немалой степени зависит определение цены товара для обложения пошлиной. В зависимости от применяемого метода цена товара может быть увеличена на 20 – 25%, а в отдельных случаях и в два раза. Поэтому методы определения цены импортного товара также важны для расчета суммы пошлины, как и размер самой пошлины.

В настоящее время таможенное обложение в странах Запада находится на относительно низком уровне. Так, средний уровень таможенной пошлины, рассчитанный для таможенных тарифов *США, Японии*, единого таможенного тарифа ЕС, *Швеции, Швейцарии, Норвегии, Австрии, Канады* и *Финляндии*, составляет около 6% от стоимости товара.

В развивающихся странах уровень таможенного обложения импорта значительно выше. Средний уровень таможенных тарифов многих развивающихся стран составляет 38 – 40%, а ставки колеблются от 1 до 100% и более. На отдельные товары пошлина составляет 150 – 200% и более.

В таможенно-тарифной практике некоторых промышленно развитых стран по отдельным тарифным позициям может указываться как адвалорная, так и специфическая ставка пошлины. В зависимости от содержащихся в тарифе указаний взимаются или обе пошлины одновременно, или та, которая дает наибольшую величину таможенного сбора.

Таможенные пошлины объединяются в таможенном тарифе, который представляет собой перечень товаров, состоящий из комбинированной номенклатуры товаров и ставок таможенных пошлин. Номенклатура товаров – это классификатор, в котором каждому товару соответствует цифровой код.

По мере развития мировой торговли структура таможенных тарифов усложнялась. Если первоначально существовала только одна ставка пошлины, накладываемая на все импортированные товары, и тариф был одноколонным, то впоследствии начали широко использоваться и многоколонные тарифы.

При одноколонном (простом) тарифе величина пошлины едина вне зависимости от страны происхождения товара. Недостаток такого тарифа состоит в том, что он не позволяет гибко менять величину пошлин и использовать их при решении торгово-политических задач.

В настоящее время все страны имеют многоколонные тарифы, устанавливающие для каждой группы товара две или большее количество ставок, то есть один и тот же товар может облагаться разными по уровню пошлинами в зависимости от страны происхождения.

В таком сложном тарифе обычно наибольшей является генеральная, или автономная, пошлина. Она налагается на товары, импортируемые из тех стран, с которыми нет торговых договоров или соглашений.

Колонка договорных пошлин (называемая часто колонкой наибольшего благоприятствования) содержит значительно более низкие ставки пошлин, закрепленные в результате договоренностей, достигнутых в ходе многосторонних торговых переговоров в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ). Под режимом наибольшего благоприятствования понимается условие в международных торговых соглашениях, предусматривающее предоставление договаривающимся государствам всех тех прав, преимуществ и льгот (в отношении пошлин, налогов, сборов и др.), которыми пользуется или будет пользоваться любое третье государство.

Кроме того, тарифы промышленно развитых государств могут содержать самостоятельную колонку или столбец преференциальных ставок в колонке договорных пошлин, действующих в отношении развивающихся государств или стран, с которыми данное государство связано соглашениями о предоставлении более благоприятного таможенного режима.

Таможенные тарифы в экономически развитых странах выполняют ограничительную функцию, которая в основном реализуется

посредством сохранения высоких ставок пошлин на ряд товаров или путем прогрессивного повышения ставок пошлин в зависимости от степени обработки импортируемой продукции.

Наиболее часто высокими пошлинами облагается продукция традиционных трудоемких отраслей промышленности – текстильной, кожевенно-обувной, а также отдельные категории машин и оборудования, в первую очередь – электротехнического машиностроения.

В интересах защиты национальной обрабатывающей промышленности в развитых странах используется метод построения тарифов на основе эскалации таможенных пошлин, то есть повышение их ставок в зависимости от степени обработки товаров, представляющих звенья одной технологической цепочки (например, каучук: вулканизированная резина, резинотехнические изделия). Импорт промышленного сырья, как правило, осуществляется беспошлинно или облагается крайне низкими пошлинами, в то время как ставки таможенных пошлин на полуфабрикаты и особенно на готовые изделия существенно возрастают.

Особенно неблагоприятно тарифная эскалация в промышленно развитых странах отражается на экспорте развивающихся государств и ряда восточноевропейских стран. Это связано с тем, что в их экспорте существенная доля приходится на товары традиционных отраслей промышленности, которые в наибольшей мере подвергаются тарифной эскалации.

Характерной особенностью таможенных пошлин стран Запада является то, что все они основываются на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров, которая была разработана Советом таможенного сотрудничества и стала широко использоваться в таможенной практике с января 1988 г. Появление Гармонизированной системы описания и кодирования товаров обусловлено тем, что развитие международного разделения труда, сравнительно быстрые темпы роста международной торговли, появление многих новых товаров и другие факторы вызвали необходимость разработки более детализированного унифицированного внешнеторгового классификатора, для того чтобы облегчить сбор, сопоставимость и анализ статистических данных международной

торговли, способствовать унификации коммерческих документов, снижению расходов, связанных с переводом статистических данных из одной классификационной системы в другую, достижению более тесной увязки между внешнеторговой, промышленной и транспортной национальной статистикой. Разработка Гармонизированной системы описания и кодирования товаров проводилась в течение 10 лет. За базу ее построения были приняты в основном прежняя номенклатура Совета таможенного сотрудничества, известная в международной практике как Брюссельская таможенная номенклатура, или международная торговая классификация. Кроме того, были использованы еще 12 различных международных и национальных классификационных систем. Главными элементами Гармонизированной системы, описания и кодирования товаров являются Номенклатура Гармонизированной системы и ее Основные правила классификаций товаров.

Относительно особенностей взимания таможенных пошлин в рамках Евросоюза необходимо отметить, что таможенные пошлины налагаются на товары, ввозимые из стран – не членов Евросоюза, а в пределах ЕС товары могут беспрепятственно передвигаться без прохождения таможенной процедуры при импорте или приостановки в целях обычных фискальных проверок.

При ввозе товаров из стран – не членов Евросоюза таможенное ведомство ЕС использует в своей повседневной работе Интегрированный таможенный тариф ЕС – TARIC. При этом в общем случае применяются десятизначные коды, в основе которых находится шестизначная, уже рассматривавшаяся, Гармонизированная система. На ее основе государства разрабатывают собственные товарные коды, а ЕС добавляет к данным товарным кодам еще два знака, и таким образом составляется так называемый комбинированный код ЕС (*Combined Nomenclature*). По товарному коду можно определить, о каких товарах идет речь, даже при наличии небольших различий в последних цифрах кода в разных государствах.

В ЕС согласно Закону о таможенном тарифе к товарам, импортируемым из стран – не членов ЕС, применяются следующие таможенные пошлины [68].

1. *Таможенные пошлины режима наибольшего благоприятствования (Most Favoured Nations – MFN)*. Это так называемая обычная таможенная пошлина, которую государство применяет в отношении большинства иностранных государств.
2. *Глобальная система (торговых) преференций (Generalized System of Preferences – GSP)*. Это таможенная пошлина, размер которой меньше действующей таможенной пошлины режима наибольшего благоприятствования и которая в одностороннем порядке без заключения каких-либо договоров применяется одним государством в отношении другого, менее развитого, государства. ЕС использует в отношении товаров множества развивающихся и слабо развитых стран глобальную систему (торговых) преференций.
3. *Установленный международным договором льготный тариф*. Например, в соответствии с Договором об ассоциации, заключенном между *Эстонией* и ЕС, в ЕС на товары эстонского происхождения была установлена нулевая таможенная пошлина.
4. *Специальная таможенная пошлина* – это пошлина, установленная в одностороннем порядке одной страной в отношении товаров, происходящих из определенной страны. Например, в *России* в отношении происходящих из *Эстонии* товаров установлены так называемые двойные ставки таможенной пошлины, то есть обычная таможенная пошлина увеличивается вдвое, если товар происходит из указанной страны.

Таможенные пошлины как режима наибольшего благоприятствования (обычные таможенные пошлины), так и глобальной системы (торговых) преференций, различаются в разных государствах. Если товарный код в равной мере и однозначно понятен в большинстве государств, то обычные таможенные пошлины, применяемые в ЕС, отличаются от обычных таможенных пошлин, применяемых в странах, не входящих в Евросоюз, то есть каждое государство устанавливает собственные таможенные пошлины.

Контрольные вопросы

1. *Опишите общие принципы взимания НДС в зарубежных странах.*
2. *Плательщики НДС в зарубежных странах.*
3. *Дайте характеристику применяемых ставок НДС в странах – членах Евросоюза.*
4. *Дайте краткую характеристику льгот по НДС, применяемых в практике налогообложения зарубежных стран.*
5. *Сущность освобождения от налогообложения НДС отдельных операций и видов деятельности в зарубежных странах.*
6. *Применение нулевой ставки НДС в зарубежных странах.*
7. *Сущность освобождения от налогообложения НДС отдельных групп плательщиков в зарубежных странах.*
8. *Опишите существующий порядок взимания НДС при торговле между странами Евросоюза.*
9. *Опишите перспективы развития НДС в европейских странах.*
10. *Особенности взимания акцизов в зарубежных странах.*
11. *Таможенные пошлины в странах Евросоюза.*

РАЗДЕЛ 4.

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

4.1. Основы подоходного налогообложения физических лиц

Подоходный налог появился в общемировой практике давно и сейчас он действует почти во всех странах мира.

Впервые подоходный налог был введен в Великобритании в 1842 г. в размере 7 пенсов с каждого фунта стерлингов налогооблагаемого дохода, что в процентном измерении составляло 2,9% (так как до введения десятичной системы в 70-е годы XX в. фунт стерлингов состоял из 240 пенсов – 20 шиллингов по 12 пенсов) [59].

В других странах мира подоходный налог начал функционировать с конца XIX – начала XX вв. Объектами подоходного налога выступали доходы плательщиков (физических лиц).

Исторически сложились две формы построения подоходного налога: шедулярная и глобальная. Шедулярная форма, применяемая, например, в *Великобритании*, где она и появилась, предполагает разделение дохода на части (шедулы) в зависимости от источника дохода (заработная плата, доходы от собственности и арендованного имущества, доходы от производственно-коммерческой деятельности, дивиденды и т. п.), обложение каждой шедулы происходит отдельно. Глобальная форма, возникшая в *Пруссии* (применяемая, например, в *США, Франции, Канаде, Японии, Российской Федерации* и других странах), предполагает обложение совокупного дохода плательщика независимо от источника дохода.

Подоходное налогообложение физических лиц является одним из традиционных видов налогообложения, и, несмотря на наличие в каждой стране своих особенностей, обусловленных историческими, политическими, экономическими, социальными и другими фак-

торами, подоходные налоги с физических лиц являются одним из основных источников налоговых поступлений в бюджеты зарубежных стран. Их доля в совокупном объеме налоговых поступлений в бюджеты государств различна и сегодня в среднем составляет 27,0% (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Доля подоходного налога с физических лиц в общем объеме налоговых поступлений в зарубежных странах [49, 46]

Страна	Доля подоходного налога с физических лиц в общем объеме налоговых поступлений, %	Страна	Доля подоходного налога с физических лиц в общем объеме налоговых поступлений, %
Австрия	22,0	Люксембург	18,2
Бельгия	30,9	Нидерланды	15,0
Дания	52,7	Португалия	17,4
Финляндия	30,7	Испания	18,8
Франция	18,1	Швеция	35,6
Германия	25,3	Великобритания	29,1
Греция	13,5	США	36,2
Ирландия	30,9	Канада	41,0
Италия	25,7	Япония	25,4
Среднее значение		27,0	

Налоги на доходы физических лиц в зарубежных странах чаще всего относятся к группе общегосударственных (центральных, федеральных, конфедеральных) налогов, хотя во многих странах действуют различного рода дополнительные налоги на доходы физических лиц, надбавки к центральным налогам, поступающие в бюджеты регионов (штатов, провинций, земель) и органов местного самоуправления (городов, районов, округов, муниципалитетов и т. д.).

Регламентация по взиманию налогов на доходы физических лиц в зарубежных странах, как правило, отнесена к исключительной компетенции центрального уровня государственной власти. На

■ общегосударственном уровне определяются объекты налогообложения, методика определения налогооблагаемого дохода, условия и размеры предоставляемых универсальных и специальных вычетов и зачетов, уровень общенациональных ставок, общие условия предоставления и получения налоговых льгот, сроки и порядок уплаты налогов и представления отчетности. На региональном и местном уровнях обычно могут устанавливаться лишь размеры ставок по дополнительным налогам или надбавкам к общенациональным налогам на доходы. Кроме того, в отдельных странах разрешено применять местные льготы для определенных категорий лиц, однако правила применения таких льгот в подавляющем большинстве стран также устанавливаются на общенациональном уровне [36, 43, 59, 70].

Например, в *Канаде* взимается федеральный налог на индивидуальный доход. При этом также применяется налог на индивидуальный доход, поступающий в бюджеты провинций, взимающийся на основе федерального налога в виде определенного процента от него – в пределах от 42,1% (Северо-Западные территории и Нунавут) до 48,6% (Ньюфаундленд) [91] – в зависимости от уровня экономического развития конкретного региона. То есть, основываясь на совместной базе налогообложения, налог на индивидуальный доход имеет комбинированный федерально-провинциальный характер [59].

В *Японии*, например, для подоходного налога, взимаемого с совокупного дохода плательщика, предусмотрено три уровня налогообложения: национальный, префектурный и муниципальный. То есть по признаку распределения поступлений подоходный налог имеет комбинированный характер, основой которого является административно-территориальное деление страны [50, 59, 75].

Подоходный налог с физических лиц в зарубежных странах уплачивается или на основе декларации, или взимается непосредственно с источника дохода. Так, налог из заработка наемных работников удерживается работодателем.

Налоговый период по подоходному налогообложению физических лиц составляет отчетный год. В большинстве случаев этот период совпадает либо с календарным годом, либо с законодательно установленным финансовым (налоговым, фискальным) годом.

Во всех зарубежных странах налогоплательщик несет административную и уголовную ответственность за своевременность и достоверность информации, предоставляемой в налоговые органы, за правильность определения налоговых обязательств и своевременность уплаты налога.

4.2. Плательщики подоходного налога с физических лиц

Налогоплательщиками подоходного налога в зарубежных странах, в общем случае, выступают физические лица, достигшие совершеннолетия, а также несовершеннолетние по отдельным видам доходов (например, в *США*, дети, имеющие нетрудовой доход, превышающий установленный предел, – в 2004 г. – 800 долл. США [91] – являются плательщиками подоходного налога).

Налогоплательщики в целях обложения подоходным налогом, как правило, подразделяются на резидентов и нерезидентов.

Главным критерием для определения резидентства является пребывание физического лица в стране на протяжении определенного периода в течение финансового года. В большинстве стран (например, *Великобритании, Дании, Норвегии, Швеции, Республике Беларусь* и других странах) этот период составляет шесть месяцев (или 183 календарных дня) и более. Если этот критерий для конкретного случая является недостаточным, то используются дополнительные критерии, например, наличие основного жилья (в *Финляндии*), национальность, гражданство и т. д.

Цель разделения налогоплательщиков на резидентов и нерезидентов состоит в том, что резиденты несут полную налоговую ответственность с мирового (глобального) дохода, то есть подоходному налогообложению подлежат доходы по всем источникам – как внутренним, так и внешним, а нерезиденты несут ограниченную налоговую ответственность, то есть налогообложению подлежат только доходы из источников, расположенных в данной стране (данное правило, по аналогии с *Украиной*, действует во многих странах мира, например в *Италии, Великобритании, Российской Феде-*

рации, Бельгии, Дании, Финляндии, Швеции, Франции и других странах). Но при этом в отдельных странах могут действовать и другие правила.

Например, по налоговому законодательству *США и Филиппин* доходы физических лиц налогооблагаются не на основе резидентства, а на основе гражданства [15]. При этом все граждане США несут полную налоговую ответственность, а в отношении не граждан США (граждан других государств и лиц без гражданства) применяется система разделения физических лиц на резидентов и нерезидентов.

В *Великобритании*, как уже указывалось, существуют различные подходы к налогообложению резидентов и нерезидентов. Однако, кроме этого, английское налоговое право предусматривает два понятия: обычный резидент и домицилий.

Обычный резидент – лицо, имеющее постоянное место жительства в Великобритании и проводящее здесь всю свою жизнь, не считая кратковременных поездок за границу по служебным и личным делам. Если по приезде в Великобританию лицо, постоянно живущее за границей, точно не знает, останется ли оно жить постоянно в Великобритании, то по истечении трехлетнего срока оно считается обычным резидентом. В том случае, если это лицо приехало в Великобританию на постоянное жительство, оно рассматривается как обычный резидент с первого дня пребывания.

Домицилий – это лицо, находящееся в той стране, где расположено его постоянное жилище. Понятие «домицилий» отличается от резидентности. Лицо может быть резидентом более чем одной страны, в то время как домицилий в конкретный период времени может быть лишь в одной стране [73].

Во *Франции*, например, плательщиком подоходного налога считают так называемую фискальную единицу – семью в составе супругов и лиц, которые находятся на их содержании. Для одиноких физических лиц фискальной единицей является соответственно сам человек.

Например, в *Швейцарии* плательщиками подоходного налога считаются лица, являющиеся резидентами или постоянно проживающие в Швейцарии. Физическое лицо считается постоянно прожи-

вающим на территории Швейцарии, если оно располагает законным местом пребывания или имеет намерение оставаться в Швейцарии определенный минимальный период времени (в большинстве кантонов – три месяца).

В **ФРГ**, например, применяется так называемая классовая система налогообложения (табл. 4.2), где в основу разделения плательщиков на шесть классов положен их социально-гражданский статус. Исторически такая система происходит от так называемого рангово-классового (сословного) налога, который существовал в Германии в XIX ст. [4, 43, 59].

Таблица 4.2

Классовая дифференциация плательщиков подоходного налога в ФРГ

Классы	Категория плательщиков
I	Неженатые, работающие, без детей
II	Неженатые, разведенные, овдовевшие
III	Состоящие в браке, при условии, что работает один из супругов; если работают оба, то один из них может по общему согласию перейти в V класс
IV	Работают оба супруга, но облагаются налогами порознь
V	Состоящие в браке, работающие, при этом один из них облагается налогом по условиям III класса
VI	Работающие, которые получают заработную плату в нескольких местах

В **США**, например, плательщики индивидуального подоходного налога (*personal income tax*) делятся на четыре категории: одинокие физические лица; супружеские пары, которые платят налоги совместно; члены семей, которые выплачивают налог самостоятельно; главы домохозяйств.

Определенная специфика определения резидентства существует в **Финляндии**. Физическое лицо считается резидентом этой страны для целей налогообложения, если оно находилось на территории Финляндии более чем шесть полных месяцев или если имеет основное жилье на ее территории. Гражданин Финляндии, эмигриру-

ющий из нее, считается как минимум еще три года резидентом страны, если не было произведено официальное уведомление властей о том, что он не имеет никаких существенных связей, соединяющих его с Финляндией [91].

4.3. Совокупный годовой доход плательщиков подоходного налога

Порядок определения налоговых обязательств по подоходному налогу физических лиц в зарубежных странах в общем случае выглядит следующим образом (рис. 4.1). Вначале совокупный годовой доход налогоплательщика уменьшается на сумму расходов, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Затем образовавшийся в результате этого скорректированный валовой доход уменьшается на сумму различных налоговых вычетов (индивидуальных, семейных, специальных и т. д.), а также на сумму специальных налоговых скидок. В результате всех вычетов из скорректированного валового дохода образуется налогооблагаемый доход, к которому и применяется ставка подоходного налога в соответствии со шкалой, действующей в данной стране.

Как следует из данной схемы, для расчета налоговых обязательств по подоходному налогу исходной базой выступает совокупный годовой доход налогоплательщика, в который, в общем случае, включаются все доходы, полученные данным физическим лицом в течение налогового (финансового) года от источников, указанных в налоговом законодательстве.

При этом необходимо отметить, что в каждой стране имеются свои особенности определения совокупного годового дохода, в частности, существуют очень важные, а иногда и принципиальные различия в правилах по определению источников доходов.

Например, налоговый кодекс *США* не дает четкого определения дохода. Согласно поправке к Конституции о введении индивидуального подоходного налога «Конгресс наделяется правом вводить и собирать налоги на доходы из любых источников» [103, р. 360], то есть четкий перечень конкретных видов доходов не предусмотрен.

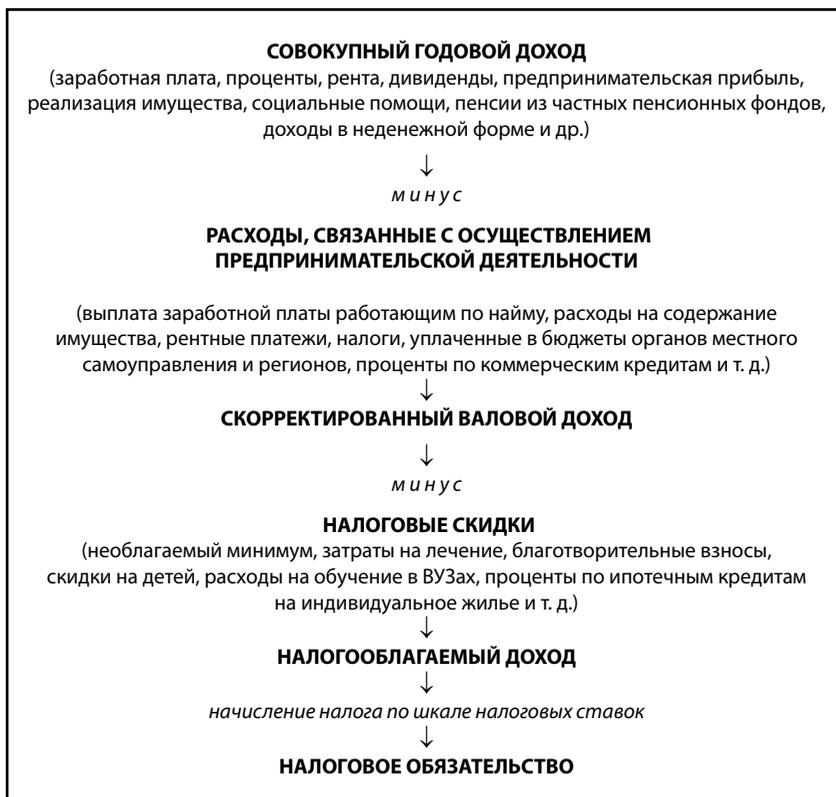


Рис. 4.1. Схема определения налоговых обязательств по подоходному налогу физического лица

В *Великобритании*, где подоходный налог имеет шедулярную форму, предполагающую группирование налогооблагаемых доходов по определенному признаку, шедулы предусматривают налогообложение следующих доходов:

- доходы от собственности и арендованного имущества, в том числе земли, дома, квартиры, даже автофургона или яхты, если они приспособлены для постоянного проживания (шедула *A*), и доходы от коммерческой эксплуатации лесов, которые находятся в частной собственности (бывшая шедула *B*);

- доходы от облигаций государственных займов (шедула *C*);
- доходы от производственно-коммерческой деятельности, от предоставления услуг лицами свободных профессий, алименты, гонорары, доходы британских подданных от ценных бумаг и имущества, которое находится за границей (шедула *D*);
- заработная плата, пенсии из частных пенсионных фондов, налогооблагаемая социальная помощь (шедула *E*);
- дивиденды и прочие выплаты, осуществляемые компаниями (шедула *F*).

При этом налогообложение доходов по шедуле *E* предусматривает взимание налога в момент и по месту получения дохода («возле источника»). К этой группе плательщиков подоходного налога относятся наемные работники, на работодателей которых возлагается обязанность взимать из их зарплаток налоги и перечислять их в бюджет. Другие категории плательщиков платят налог по декларациям [59].

В *Австрии*, как и в подавляющем большинстве зарубежных стран, у резидентов подоходным налогом облагается их глобальный доход, выраженный в денежной или неденежной форме. Законодательство об индивидуальном подоходном налогообложении выделяет семь категорий источников налогооблагаемого дохода [91, с 63]:

- 1) сельское и лесное хозяйство;
- 2) профессиональная и другая независимая деятельность;
- 3) торговля и бизнес;
- 4) заработная плата;
- 5) доход от капитала;
- 6) рента, доход от аренды и роялти;
- 7) другие определенные доходы (ежегодная рента и прирост капитала от частной собственности).

При этом, если физическим лицом получен доход, который не попадает ни под одну из указанных категорий, он не облагается налогом [91, с 63].

В *Германии* налогообложению подоходным налогом с физических лиц подлежат следующие виды доходов [91, 74]:

- 1) доходы от сельского и лесного хозяйств;
- 2) доходы от промыслового предприятия, от участия в командитном товариществе, в открытом торговом товариществе;
- 3) доходы от самостоятельной деятельности представителей «свободных» профессий в сфере науки, искусства, литературы, преподавания и воспитания, а также практикующих врачей, адвокатов, инженеров, архитекторов, журналистов, переводчиков;
- 4) заработная плата рабочих и служащих, оклады и пенсии государственных чиновников;
- 5) доходы, полученные в результате возмещения работодателем затрат на проезд до места работы;
- 6) дивиденды от владения акциями или долями в обществах с ограниченной ответственностью, проценты по вкладам в сберкассе, проценты, начисленные на страховые взносы некоторых видов страховок;
- 7) доходы от сдачи в аренду имущества – земли, зданий, квартир и квартирной обстановки, комнат или гаражей;
- 8) прочие доходы – пенсии по старости, вдовьи пенсии, алименты от бывшего супруга, доходы от продажи имущества и ценных бумаг (если промежуток времени между покупкой и продажей меньше установленного законом срока), доходы от случайного (нерегулярного) посредничества.

При этом согласно законодательству Германии освобождены от налогообложения: пособия по безработице, пособия женщинам, находящимся в дородовом и послеродовом отпусках, пособия по болезни; единовременные вознаграждения при увольнении по инициативе работодателя (до определенного размера); возмещение расходов при добровольном выполнении общественно полезной работы; выплаты работнику по поводу заключения брака или рождения ребенка (до установленного размера); возмещение командировочных расходов и расходов в связи со сменой местожительства

по производственным причинам (до определенного размера); доходы от побочной деятельности в качестве тренера, учителя, воспитателя и т. д., по уходу за инвалидами, старыми и больными людьми, а также в сфере искусства (до определенного размера); доходы до 400 евро в месяц; надбавки за работу ночью, а также в выходные и праздничные дни (до определенного размера) [74, 91].

Кроме того, если доходы не упомянуты в законодательстве Германии, они не облагаются подоходным налогом, например: лотерейные выигрыши и выигрыши на бегах, денежные вознаграждения за отгаданный кроссворд, доходы от продажи имущества в частном порядке (недвижимости, ценных бумаг, домашних вещей, прочего имущества), если выдержаны определенные сроки владения им. Так, между датой покупки и датой продажи ценной бумаги должно пройти не меньше одного года, недвижимости (земельный участок, дом) – не меньше десяти лет. Иначе придется платить налог на полученный доход. Доход от продажи личного имущества (например, автомобиля) только тогда не заинтересует налоговое ведомство, если оно не усмотрит в этом признаков коммерческой операции, т. е. покупки с целью дальнейшей продажи по более высокой цене [74].

В *Италии*, например, в зависимости от своего происхождения источники дохода разделены на пять категорий, каждой из которых присущи свои особенности налогообложения: недвижимое имущество (земля и здания); капитал; предпринимательство; трудовые доходы от работы по найму и в случае самозанятости лиц свободных профессий; другие источники. Под одним названием, по сути, взимаются пять разных налогов. *Налог на недвижимое имущество* взимается на основе кадастровых оценок, нормы налогообложения при этом дифференцированы в зависимости от характера эксплуатации имущества. *Подоходный налог на капитал* взимается на момент и по месту получения дохода и распространяется на депозитные счета в банках, проценты по займам, доходы от ценных бумаг, лотерейные выигрыши. *Налог на трудовые доходы* лиц, работающих по найму, распространяется на заработную плату, компенсации, вознаграждения и др.; лиц свободных профессий – на гонорары, доходы от оплаты услуг, выручку от продажи произведений искусства и т. п.

Объектом *налога на предпринимателей* может быть как доход, так и прибыль, получаемые представителями мелкой буржуазии, которые ведут частную коммерческую деятельность или семейный бизнес. К пятому виду подоходного налога с физических лиц – налога на другие источники дохода – относится налогообложение доходов от спекулятивной перепродажи земли и другого недвижимого имущества; разовых продаж произведений искусства; от собственности, которая находится за границей; от вознаграждений за случайные или временные услуги [59].

А в общем случае в развитых странах в совокупный годовой доход включаются: заработная плата, доплаты, премии, выплаты сверх основной заработной платы, не имеющие компенсационного характера, другие выплаты и поступления, в том числе: пособия, оплата натурой, компенсационные выплаты, а также полученные материальные и нематериальные выгоды. Кроме того, во всех странах в совокупный годовой доход включаются доходы от предпринимательской деятельности. При этом некоторые виды предпринимательской деятельности облагаются самостоятельным промысловым (профессиональным) налогом [2, 31, 43, 59, 70, 91].

Пассивные доходы, такие, как дивиденды, проценты по облигациям и по остаткам на счетах банков, проценты по государственным, муниципальным и другим ценным бумагам, могут, как включаться в совокупный годовой доход налогоплательщика для целей налогообложения подоходным налогом, так и исключаться из налогооблагаемой суммы. Пассивные доходы, как правило, облагаются налогом по льготным ставкам либо на основании специальных статей законов, регламентирующих подоходное налогообложение физических лиц, либо на основании отдельных специальных законов [2, 31, 43, 70].

Доходы, получаемые от владения имуществом, во всех странах включаются в базу обложения налогами на доходы физических лиц, однако доходы, получаемые от реализации недвижимого имущества, могут облагаться как в рамках подоходного налогообложения, так и на основании действующих самостоятельных налогов на прирост капитала [2, 31, 43, 70].

Во многих странах ОЭСР в совокупный годовой доход налогоплательщика включаются полученные алименты, различного рода единовременные выплаты и пособия, пенсии, а также выплаты и пособия по безработице. В большинстве развитых стран в совокупный годовой доход включаются и выплаты по болезни [2, 31, 43, 70].

Как правило, в состав совокупного дохода для целей налогообложения не включаются подарки, полученные от физических лиц, призы и награды, различного рода компенсации за ущерб, причиненный здоровью, государственные стипендии [2, 31, 43, 59, 70].

Освобождение от налогообложения какого-либо вида доходов непосредственно указывается в налоговом законодательстве или выступает в форме законодательно разрешенного налогового вычета либо скидки. Зачастую исключение отдельного вида дохода из совокупного годового дохода для целей налогообложения по подоходному налогу может быть связано с наличием дополнительного налогообложения, не входящего в систему налогообложения подоходным налогом и регулируемого на основании иных законодательных актов [2, 31, 43, 59, 70].

Для последних десятилетий характерна тенденция расширения налоговой базы по подоходному налогообложению. Наряду с денежными выплатами в совокупный годовой доход включаются выплаты в товарно-материальной форме, а также в форме привилегий. Так, в совокупный годовой доход служащих компаний включаются расходы компании по предоставлению своим служащим автотранспорта, специальных займов по льготным ставкам, жилища на льготных условиях, на получение товаров и услуг со скидкой, бесплатное питание, расходы на образование за счет компании, на оплату медицинских услуг и ряда других (по аналогии с украинским налоговым законодательством – так называемые дополнительные блага). В этих случаях для определения налогооблагаемого дохода плательщик обязан к сумме денежных и материальных выплат, составляющих его доход, прибавить разницу между обычной (рыночной) ценой приобретенных товаров или полученных услуг и фактически уплаченной за них суммой [2, 31, 43, 70].

Практически во всех зарубежных странах во второй половине XX в. доходы руководителей компаний в виде косвенных выплат, компенсаций, льгот и привилегий имели тенденцию к увеличению. Для предотвращения уклонения от уплаты налогов в налоговые законодательства стран были внесены изменения, что повлекло за собой расширение базы по налогообложению доходов физических лиц и значительно расширило объем обязательной отчетности по подоходному налогу с физических лиц. При этом невключение каких-либо из указанных сумм в налоговую декларацию может служить основанием как для административных санкций, так и для уголовного преследования. Занижение размеров полученных косвенных выплат, выгод и льгот может быть квалифицировано как умышленное сокрытие доходов от налогообложения [2, 31, 43, 59, 70].

Кроме того, перечень доходов, включаемых в состав совокупного годового дохода, имеет свою специфику не только в отдельно взятой стране, но довольно часто и на региональном (земельном, провинциальном, штатном) уровне, что особенно характерно для стран с федеративным и конфедеративным устройством.

4.4. Ставки подоходного налога с физических лиц

В зарубежных странах существуют значительные различия как в системах построения шкалы обложения подоходными налогами, так и в уровнях минимальных, стандартных (средних) и максимальных ставок.

В подавляющем большинстве развитых стран при подоходном налогообложении физических лиц применяются прогрессивные ставки налога (то есть ставки, увеличивающиеся по мере роста размера налогооблагаемого дохода). При этом применяются как простая, так и сложная прогрессия. При простой прогрессии налоговая ставка возрастает по мере роста налогооблагаемого дохода и применяется ко всей сумме дохода (объекта налогообложения). При сложной прогрессии ставка возрастает только для той части дохода, которая превышает его предыдущую ступень.

Необходимо отметить, что в последние годы в подоходном налогообложении физических лиц в зарубежных странах произошло

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

резкое сокращение максимальных ставок и их количества, наметилась тенденция к более пропорциональному налогообложению. Это очень важно, так как при подоходном налогообложении довольно трудно рассчитать оптимальные ставки налогов. Если ставки высоки, то подрывается стимул к нововведениям, рискованным проектам, также высокие ставки налога могут привести к снижению трудовой активности населения. Трудно рассчитывать на то, что можно теоретически обосновать идеальную шкалу налогообложения доходов. Она должна быть откорректирована на практике. При этом немаловажное значение в ее справедливости имеют национальные, психологические и культурные факторы конкретного государства [31, 43, 70].

В последние десятилетия большинство развитых стран для ослабления негативного воздействия на экономику и проведения мер, стимулирующих накопление, взяло курс на постепенное снижение величины, числа и прогрессивности ставок подоходного налогообложения и увеличение необлагаемого минимума. Действующие ставки подоходных налогов с физических лиц в зарубежных странах представлены в табл. 4.3.

Таблица 4.3

Ставки подоходных налогов с физических лиц в зарубежных странах (составлено по данным [91])

п/п	Страна	Количество ставок	Значения ставки налога, %	
			минимальная	максимальная
1	2	3	4	5
1	Австрия	4	21	50
2	Бельгия	5	25	50
3	Канада	4	16	29
4	Эстония	1	25	
5	Финляндия	5	11	34
6	Франция	6	6,83	48,09
7	Германия	3	16	25
8	Греция	3	15	40
9	Венгрия	3	18	38

1	2	3	4	5
10	Италия	5	23	45
11	Латвия	1	25	
12	Люксембург	16	8	38
13	Нидерланды	4	33,4	52
14	Польша	3	19	40
15	Португалия	6	12	40
16	Румыния	5	18	40
17	Россия	1	13	
18	Испания	5	15	45
19	Швеция	2	51,5*	56,5*
20	Турция	6	15	40
21	Великобритания	3	10	40
22	США	6	10	35
Максимальный уровень ставки налога			51,5	56,5
Минимальный уровень ставки налога			6,83	13,0
Средний уровень ставки налога			18,5	35,7

* С учетом муниципального подоходного налога, равного в среднем 31,5%.

Как видно из табл. 4.3, только в нескольких странах (по аналогии с *Украиной*) применяется пропорциональное налогообложение доходов физических лиц, например, в *Российской Федерации* ставка налога составляет 13%, а в таких странах ЕС, как *Эстония* и *Латвия* она значительно выше и составляет 25%.

В большинстве зарубежных стран (табл. 4.3) ставки подоходного налога являются прогрессивными и, как правило, построены по системе сложной прогрессии. Как видно из табл. 4.3, наибольшим количеством ставок в шкале налогообложения характеризуется *Люксембург*. Относительно нижнего уровня в прогрессивных шкалах ставок подоходного налога можно отметить то, что наименьшим его значением характеризуется *Франция* (6,83%), наибольшим – *Швеция* (51,5%), а среднее значение по странам составляет 18,5%. Что касается верхнего уровня в шкалах ставок, то наименьшее его значе-

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

ние – в *Германии* (25%), наибольшее – в *Швеции* (56,5%), а среднее значение по странам составляет 35,7%.

В *Германии*, например, как уже указывалось, подоходный налог взимается по прогрессивной шкале (табл. 4.4). При этом налог определяется по семи видам налогооблагаемого дохода для шести классов налогоплательщиков.

Таблица 4.4

Ставки подоходного налога в Германии

(данные 2004 года) [91, с. 257]

Одинокие налогоплательщики			Совместное налогообложение супругов		
Годовой налогооблагаемый доход, евро	Предельная ставка, %	Сумма налога, подлежащая уплате, евро	Годовой налогооблагаемый доход, евро	Предельная ставка, %	Сумма налога, подлежащая уплате, евро
до 7664	0	0	до 15329	0	0
7665 – 12 739	16,00 – 24,05	0 – 1016	15 330 – 25 479	16,00 – 24,05	0 – 2032
12 740 – 52 151	24,05 – 45	1016 – 14 622	25 480 – 104 303	24,05 – 45	2032 – 29 244
свыше 52 151	45	14 623	свыше 104303	45	29 246

Для упрощения довольно трудоемкого процесса взимания налога в Германии применяются так называемые налоговые таблицы. А при взимании подоходного налога работодателем с заработной платы наемных работников применяется налоговая карта. Она заполняется по месту жительства работника и содержит информацию о его налоговом классе, количестве детей, семейном положении, возрасте и т. д. Кроме того, в ней могут учитываться особые обстоятельства, а также суммы (размер которых устанавливается в законодательном порядке), освобожденные от налогообложения, например: рождественские выплаты; возмещение транспортных расходов для поездок на работу и с работы; расходы на разные виды страхования,

повышение деловой квалификации; суммы, предназначенные для обеспечения старости и т. д. [59].

В *США*, например, для всех четырех категорий налогоплательщиков действует шестиразрядная сложнопрогрессивная шкала индивидуального подоходного налога, однако зависимость применяемой ставки налога от суммы налогооблагаемого дохода отличается для каждой категории плательщиков. При этом максимальная ставка налога, по данным 2004 г., составляет 35%, а минимальная – 10% (табл. 4.5).

Таблица 4.5

Ставки индивидуального подоходного налога (*personal income tax*) в США в 2004 г. (составлено по данным [91, с. 745])

Налогооблагаемый доход категорий плательщиков индивидуального подоходного налога, долл. США				Ставка налога на сумму, превышающую нижний предел, %
супружеские пары, уплачивающие налог совместно	главы домохозяйств	одинокие физические лица	члены семей, уплачивающие налог самостоятельно	
0 – 14 300	0 – 10 200	0 – 7150	0 – 7150	10
14 301 – 58 100	10 201 – 38 900	7151 – 29 050	7151 – 29 050	15
58 101 – 117 250	38 901 – 100 500	29 051 – 70 350	29 051 – 58 625	25
117 251 – 178 650	100 501 – 162 700	70 351 – 146 750	58 626 – 89 325	28
178 651 – 319 100	162 701 – 319 100	146 751 – 319 100	89 326 – 159 550	33
свыше 319 100	свыше 319 100	свыше 319 100	свыше 159 550	35

В *Австрии* с 2004 г. для всех семи категорий доходов действует сложнопрогрессивная шкала (табл. 4.6), согласно которой доход в размере 3640 евро не облагается налогом, максимальная ставка налога составляет 50%, а минимальная – 21% [91, с. 66].

Таблица 4.6

Ставки подоходного налога в Австрии в 2004 г. [91, с. 66]

Налогооблагаемый доход, евро	Ставка налога, %
первые 3640	0
следующие 3630	21
следующие 14530	31
следующие 29070	41
свыше 50870	50

В *Бельгии*, например, в 2004 г. (для отчетного 2003 г.) действовала четырехразрядная прогрессивная шкала индивидуального подоходного налога (табл. 4.7), в которой максимальная ставка составляет 50%, а минимальная – 25%. Кроме того, муниципалитеты могут устанавливать надбавку к национальному подоходному налогу, ставка которой колеблется в пределах от 0 до 8,5% (в среднем она составляет 7 – 7,5%). Также имеют право устанавливать надбавку к подоходному налогу и региональные правительства.

Таблица 4.7

Ставки подоходного налога в Бельгии в 2004 г. [91, с. 85]

Налогооблагаемый доход, евро	Ставка налога, %
до 6950	25
6950 – 9890	30
9890 – 16480	40
16480 – 30210	45
свыше 30210	50

В *Канаде* с 1 января 2004 г. действует четырехразрядная прогрессивная шкала федерального подоходного налога (табл. 4.8). При этом, как уже указывалось, в Канаде существует провинциальный подоходный налог, взимающийся в виде определенного процента от федерального – в пределах от 42,1% (Северо-Западные территории и Нунавут) до 48,6% (Ньюфаундленд).

Таблица 4.8

**Ставки федерального подоходного налога в Канаде,
установленные с 1 января 2004 г. [91, с. 120]**

Налогооблагаемый доход, канадских долларов	Ставка налога, %
до 35000	16
35001 – 70000	22
70001 – 113804	26
свыше 113804	29

Во *Франции* действует сложнопрогрессивная шкала подоходного налога (табл. 4.9), плательщиком которого, как уже указывалось, является так называемая фискальная единица. Согласно применяемой шкале доход в размере до 4262 евро не облагается налогом, минимальная ставка налога – 6,83%, а максимальная – 48,09%.

Таблица 4.9

**Ставки подоходного налога во Франции, установленные на 2004 г.
(для отчетного 2003 г.) [91, с. 234]**

Налогооблагаемый доход, евро	Ставка налога, %
до 4262	0
4262 – 8382	6,83
8382 – 14753	19,14
14753 – 23888	28,26
23888 – 38868	37,38
38868 – 47932	42,62
свыше 47932	48,09

Кроме того, во *Франции* существует особенность национально-подоходного налогообложения, суть которой состоит в применении системы так называемых коэффициентов, значения которых колеблются в пределах от 1 до 6,5 в зависимости от категории налогоплательщика. Например, одинокие плательщики, разведенные

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

или овдовевшие, без иждивенцев имеют коэффициент 1; одинокие, разведенные или овдовевшие с одним ребенком старше 18 лет, инвалиды и ветераны войны – 1,5; супружеские пары без детей, одинокие или разведенные лица с одним ребенком – 2; супружеские пары или овдовевшие лица с одним ребенком, одинокие или разведенные с двумя детьми – 2,5 и т. д. [91, с. 234].

Исходя из этого, подоходный налог во Франции рассчитывается в таком порядке: общую сумму дохода делят на соответствующий коэффициент, затем на полученную в результате расчета сумму дохода начисляют налог по действующей шкале ставок, а потом полученную сумму умножают на тот же коэффициент. Например, если семья без детей имеет чистый налогооблагаемый доход 24 тыс. евро и при этом имеет коэффициент, равный 2, то сумма, на которую необходимо начислить налог, будет составлять 12 тыс. евро, следовательно, сумма их подоходного налога составит: $[(12000 - 8382) \times 0,1914 + (8382 - 4262) \times 0,0683] \times 2 = 1947,76$ евро.

В *Финляндии* с 1 января 2004 г. действует пятиразрядная сложнопрогрессивная шкала национального подоходного налога (табл. 4.10), согласно которой доход в размере до 11700 евро не облагается налогом. При этом также взимается муниципальный подоходный налог, ставка которого колеблется в пределах от 16 до 20% [91] в зависимости от муниципалитета.

Таблица 4.10

Ставки национального подоходного налога в Финляндии, установленные с 1 января 2004 г. [91, с. 212]

Налогооблагаемый доход, евро	Размер налога на сумму, равную нижнему пределу, евро	Ставка налога на сумму, превышающую нижний предел, %
11700 – 14500	8	11
14500 – 20200	316	15
20200 – 31500	1171	21
31500 – 55800	3544	27
55800 и выше	10105	34

В *Японии* после реформы 1988 г. двенадцатиступенчатая шкала ставок подоходного налога с прогрессией от 10,5 до 60%, была уменьшена до трех ставок: 10, 25, 50%, по которым сегодня взимается национальный подоходный налог. Ставки префектурного налога дифференцированы в диапазоне от 2 до 4%, муниципального – от 3 до 12%. Соответственно общая норма подоходного налогообложения физических лиц находится в диапазоне от 15 до 76% [75].

Исходя из анализа ставок подоходного налогообложения доходов физических лиц можно отметить, что в большинстве стран супруги имеют право уплаты подоходного налога и определения обязательств по нему как по индивидуальной, так и по совместной системе налогообложения. При этом, когда применяется система совместного налогообложения дохода семьи для определения налоговых обязательств, в большинстве случаев применяются или дополнительные налоговые льготы, или пониженные ставки подоходного налога.

В большинстве зарубежных стран, по аналогии с *Украиной*, кроме основных ставок налога, применяемых для налогообложения доходов физических лиц, в общем случае действуют дополнительные ставки для налогообложения отдельных категорий доходов или отдельных категорий налогоплательщиков. Так, значительным разнообразием характеризуются правила, регламентирующие налогообложение иностранных граждан, осуществляющих деятельность в стране, а также системы налогообложения граждан, длительное время работающих за рубежом и получающих доходы из иностранных источников.

Например, в *Российской Федерации*, кроме основной ставки налога с доходов физических лиц (равной 13%), действуют еще четыре дополнительные налоговые ставки [6]:

- 30% – на доходы, получаемые физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами Российской Федерации;
- 35% – на доходы от любых выигрышей и призов; страховые выплаты по договорам добровольного страхования, заключенные на срок менее пяти лет; процентные доходы по вкла-

дам в банках и суммам экономии на процентах за пользование заемными средствами;

- 6% – на дивиденды, получаемые налоговыми резидентами Российской Федерации.

В *Республике Беларусь*, например, при действующей основной прогрессивной шкале, имеющей пять диапазонов величин облагаемого дохода и соответствующих им ставок – 9, 15, 20, 25 и 30%, для отдельных видов налогов установлены твердые ставки [6]:

- 15% – на дивиденды, проценты и др.;
- 40% – с сумм авторских вознаграждений, выплачиваемых наследникам лиц, являющихся субъектами смежных прав;
- 20% – при налогообложении доходов иностранных граждан и лиц без гражданства, не относящихся к постоянно находящимся на территории страны, при этом к доходам данных налогоплательщиков также не применяются налоговые вычеты и льготы.

В *Республике Казахстан* при действующей основной четырехразрядной прогрессивной шкале, имеющей ставки – 5, 10, 20 и 30%, для отдельных видов налогов установлены следующие ставки [6]:

- 15% – на дивиденды, вознаграждения (за исключением вознаграждений по договорам накопительного страхования), выигрыши;
- 10% – на доходы адвокатов и частных нотариусов.

В *Италии* при действующей основной пятиразрядной прогрессивной шкале установлены отдельные ставки на такие виды доходов, как, например, проценты по банковским счетам – 27%; по облигациям, бонам и кредитным сертификатам – 12,5% и т. д. [59, 91].

Ставки подоходного налогообложения всегда устанавливаются законодательством конкретной страны. Изменение этих ставок, так же, как и ставок по другим налогам, не допускается в течение всего налогового периода. Как правило, в зарубежных странах в течение налогового периода невозможен пересмотр и других существенных условий подоходного налогообложения.

4.5. Система налоговых вычетов, зачетов и специальных налоговых льгот

Ни в одной стране мира совокупный годовой доход налогоплательщика не совпадает с налогооблагаемым доходом, к которому применяется действующая шкала ставок подоходного налога. Налогооблагаемый доход по сравнению с совокупным годовым доходом всегда меньше на сумму разрешенных в соответствии с законодательством налоговых вычетов.

Налоговые вычеты – это суммы, на которые уменьшается объект налогообложения, выраженный в денежной форме, при определении налоговой базы для исчисления налога [6].

Налоговые вычеты в соответствии с налоговым законодательством конкретной страны состоят, как правило, из:

- стандартных;
- социальных;
- профессиональных;
- специальных;
- прочих вычетов.

При этом к *профессиональным вычетам* относятся расходы, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности, включающие выплату заработной платы работающим по найму, расходы на содержание движимого и недвижимого имущества, рентные платежи, налоги, уплаченные в бюджеты органов местного самоуправления и регионов, проценты по коммерческим кредитам, взносы в фонды социального страхования и социального обеспечения неприбыльных организаций, а также суммы других расходов и платежей, разрешенных налоговым законодательством к вычету в определенных размерах.

Общая схема расчета налоговых обязательств по подоходному налогу, приведенная на рис. 4.1, имеет значительную специфику в каждой стране, где специальные налоговые льготы могут быть предоставлены как в форме *вычетов*, так и в форме *налоговых кредитов (зачетов)*, то есть зачета каких-либо произведенных платежей. Отличие

налогового вычета от зачета состоит в том, что первый применяется для исчисления налогооблагаемого дохода, а второй уменьшает уже полученную в результате расчетов сумму налогооблагаемого дохода, то есть это те суммы, на которые налогоплательщик может уменьшить свои обязательства по подоходному налогу.

В общем случае к налоговым льготам, предоставляемым в зарубежных странах в форме вычетов, относятся:

- необлагаемый минимум;
- индивидуальные и семейные вычеты;
- скидки на детей;
- благотворительные взносы;
- расходы на обучение;
- проценты по ипотечным кредитам на индивидуальное жилье;
- расходы, связанные с содержанием иждивенцев;
- расходы на медицинские цели и т. д.

Все вышеперечисленные вычеты разрешаются лишь при документальном подтверждении и обосновании необходимости их осуществления, при этом максимальный их размер устанавливается в законодательном порядке. Кроме того, в большинстве зарубежных стран величина налоговых вычетов ежегодно индексируется в зависимости от уровня инфляции.

В подавляющем большинстве стран к налоговым льготам, предоставляемым в форме вычетов, также относятся суммы фактически уплаченных взносов в различные фонды социального назначения и обязательного страхования. Но в отдельных странах налогоплательщик указывает сумму совокупного годового дохода без вычета взносов в фонды социального назначения и обязательного страхования, однако затем учитывает данную льготу в форме налогового кредита, то есть получает возможность на зачет этих сумм при окончательном расчете налоговых обязательств по подоходному налогу.

Кроме вычетов из совокупного дохода и зачетов по налогооблагаемому доходу, носящих универсальный характер, т. е. действие которых распространяется на все категории налогоплательщиков,

в зарубежных странах также действуют специальные налоговые льготы, для получения права на которые необходимо подтверждение каких-либо особых обстоятельств.

В *США*, например, стандартный налоговый вычет (*standard deduction*), применяемый для всех четырех общих категорий плательщиков индивидуального подоходного налога, составляет в год (данные 2004 г.), долл.:

- для супружеских пар, выплачивающих налог совместно – 9700;
- для глав домохозяйств – 7150;
- для одиноких физических лиц и членов семей, выплачивающих налог самостоятельно – 4850. [91].

Кроме того, для многих категорий налогоплательщиков действует дополнительная стандартная и различные специальные налоговые скидки.

В *Российской Федерации* в соответствии с Налоговым кодексом плательщики налога на доходы физических лиц имеют право на следующие налоговые вычеты: стандартные, социальные, имущественные и профессиональные. При этом стандартные и профессиональные налоговые вычеты применяются только к доходам, облагаемым по основной ставке (13%). К *стандартным вычетам* относится, например, налоговый вычет (в размере 300 руб., предоставляемый родителям; супругам родителей; опекунам и попечителям, и в размере 600 руб. – вдовам, вдовцам; одиноким родителям, попечителям и опекунам) на каждого ребенка в возрасте до 18 или до 24 лет, если ребенок является учащимся дневной формы обучения, за каждый месяц налогового периода до месяца, в котором доход, исчисленный нарастающим итогом с начала года, превысит 20 000 руб. (данные 2004 г.). К *социальным налоговым вычетам* в РФ относятся фактически произведенные налогоплательщиком расходы (в ограниченном размере) на благотворительные цели; на свое обучение и обучение своих детей; на свое лечение, лечение супруга (супруги), родителей, детей в возрасте до 18 лет и т. д. *Имущественный налоговый вычет* предоставляется при налогообложении дохода налогоплательщика, полученного от продажи имущества, и размер его

зависит от вида проданного имущества и сроков его нахождения в собственности налогоплательщика до момента продажи [6].

В ряде стран (например, во *Франции, Германии, Японии* и др.) при исчислении налогооблагаемого дохода предусмотрена возможность вычета суммы выходного пособия при увольнении, выплат по системе социального обеспечения, выплат по болезни, выплат определенным категориям лиц (участникам военных действий, семьям погибших, инвалидам и т. д.).

В *Великобритании*, например, стандартная личная скидка (вычет), выполняющая роль необлагаемого минимума, составляет 4615 ф. ст. Для налогоплательщика старше 65 лет – 5990 ф. ст., а старше 74 лет – 6260 ф. ст. Кроме того, действуют дополнительные скидки для некоторых категорий налогоплательщиков, в частности [91]:

- базовая семейная скидка – 210 ф. ст.;
- для семьи, в которой один из супругов в возрасте 65 – 74 лет – 546 ф. ст.;
- для семьи, в которой оба супруга в возрасте 65 – 74 лет – 553 ф. ст. (при условии, что совокупный доход не превышает 17 900 ф. ст.);
- налоговая скидка на детей в возрасте до 16 лет – 529 ф. ст.

Также в Великобритании налогооблагаемый доход можно уменьшать на сумму затрат, связанную с получением дохода (спецодежда, приспособления для работы), а также на суммы взносов в пенсионные и благотворительные фонды, медицинской страховки для лиц старше 65 лет, процентных платежей по займам на приобретение жилья и собственности и т. д.

Среди систем налоговых льгот по подоходному налогообложению физических лиц в зарубежных странах следует выделить действующую в *Германии* систему налоговых льгот, включающую довольно значительный перечень разнообразных налоговых вычетов. Например, вычетам подлежат следующие расходы [74]:

- взносы в профсоюзы и профобъединения;
- расходы на ведение банковского счета – 15 евро в год; предъявление документов о фактических расходах не требуется;

- расходы на поиски работы (бумага, фотографии, телефонные звонки, поездки на переговоры по 0,30 евро/км) в соответствии с подтверждающими документами;
- затраты на переезд к месту работы, если он произошел по инициативе работодателя или же если в результате время в пути на работу и с работы сокращается на час и более;
- расходы на домашний рабочий кабинет, при этом требуются особые доказательства – должна быть отдельная комната, оставленная как кабинет или мастерская (например, в ней не должно быть спальных мест), к тому же работодатель должен подтвердить, что не менее 50% работы налогоплательщик выполняет дома;
- расходы на повышение квалификации, но только в том случае, если налогоплательщик или уже работает, или пошел работать по этой специальности (иначе эти расходы подпадают под понятие «особые расходы» и могут быть вычтены лишь ограниченно).

Также в Германии при определении налогооблагаемого дохода из совокупного дохода вычитаются так называемые особые и непредвиденные расходы. К *особым расходам* относятся [74]:

- суммы, удержанные работодателем на медицинское, пенсионное страхование, страхование по уходу и от безработицы (в законодательно установленных пределах);
- добровольно уплачиваемые взносы на социальное страхование, страхование от несчастных случаев и на случай гражданской ответственности, в том числе на автомобиль, собаку, страхование собственного дома или квартиры (в законодательно установленных пределах);
- алименты бывшей жене или бывшему мужу (но не на ребенка) в размере до 7188 евро в год – при условии, что получатель(ница) алиментов согласен(сна) уплачивать с них налоги на общих основаниях;
- расходы на получение налоговых консультаций (в том числе расходы на приобретение литературы по налогам, покупку программ для заполнения налоговых деклараций, поездки к консультанту и т. п.);

- пожертвования в различные фонды, научным, культурным и религиозным объединениям, политическим партиям и пр. (при наличии квитанции о пожертвовании);
- расходы на получение и усовершенствование квалификации в профессии, по которой налогоплательщик не работает (курсы, экзамены, учебники, проезд – в законодательно установленных пределах) и пр.

К *непредвиденным* в Германии относятся нерегулярные расходы, которых налогоплательщик никак не мог избежать – по правовым, моральным или иным причинам, и при этом в результате этих затрат не приобрел никакой выгоды, а наоборот, при прочих равных условиях оказался в худшем положении, чем среднестатистический налогоплательщик. При этом считается, что для каждой семьи существует вполне допустимый уровень расходов такого рода (он составляет 1 – 7% от общего годового дохода семьи, и тем больше, чем больше доход и чем меньше в семье детей), и налогооблагаемый доход снижается только на сумму, превышающую этот уровень. К таким расходам относятся [74]:

- собственные, не включенные в страховку расходы на оплату медицинского обслуживания;
- расходы на погребение родных, в том случае если таковые не могут быть покрыты из наследства или возмещены соответствующей страховкой;
- расходы, вызванные процедурой расторжения брака;
- затраты, вызванные ведением уголовного дела, при условии, что налогоплательщик оправдан;
- расходы на смену гардероба в связи с резкой потерей веса, обусловленной болезнью и пр.

Кроме того, в Германии при определении налогооблагаемого дохода из него вычитаются скидки по возрасту (для плательщиков старше 64 лет), скидки на детей и т. д.

Действующие в Германии довольно значительные налоговые скидки и льготы по налогообложению доходов физических лиц характеризуют уровень общего благосостояния государства и подтверждают социальную направленность рыночной экономики.

Довольно интересна система налоговых льгот по подоходному налогу с физических лиц, действующая в **Японии**, включающая значительный перечень как стандартных, так и особых налоговых льгот. Например, от налогообложения освобождены доходы в виде взносов работодателя на школьное обучение; оплаты работодателем арендованных для работника помещений (при условии, что работник оплачивает самостоятельно не менее 10% арендной платы); непредвиденного дохода в виде подарков [75].

Кроме того, налоговая система **Японии** предусматривает уменьшение налогооблагаемого дохода на сумму основного кредита (в размере 20% – максимум 250 000 иен) и на сумму налоговых вычетов, к которым относятся как основной вычет в размере 380 тыс. иен, так следующие дополнительные вычеты [75]:

- на супругу (супруга) – 380 тыс. иен;
- на неработающего супруга (супругу) – 380 тыс. иен (при условии, что доход работника менее 10 миллионов иен);
- на зависимого родственника – 380 тыс. иен (на одного иждивенца);
- на зависимого родственника, являющегося инвалидом – 730 тыс. иен;
- на физическое лицо старше 65 лет – 500 тыс. иен (при условии, что доход работника менее 10 миллионов иен);
- на инвалида – 270 тыс. иен (для тяжелой формы инвалидности – 400 000 иен);
- на медицинские расходы – в размере, предписанном врачом;
- на социальное обеспечение – в сумме фактических расходов;
- на страхование жизни, пенсионное страхование – 50 тыс. иен;
- вычет вдовца (вдовы) или разведенного супруга (супруги) – 270 тыс. иен;
- на образование – 200 тыс. иен (для члена семьи в возрасте 16 – 22 лет);
- дополнительный вычет для членов семьи до 15 лет – 100 тыс. иен.

Кроме обозначенных выше вычетов, применяемых в Японии, определенный интерес вызывают следующие налоговые льготы,

позволяющие уменьшать налогооблагаемый доход, например, на сумму представительских расходов (в размере не более 80% от общей суммы расходов, или 4 миллиона иен в год). Применение данной налоговой льготы объясняется тем, что в Японии традиционно высоки представительские расходы. Длительные застолья в ресторанах с большим количеством пива и саке являются неотъемлемым элементом деловой жизни. Практически все налогоплательщики, подающие налоговую декларацию, списывают по этой статье расходы в размере, эквивалентным нескольким сотням или даже тысячам долларов. При этом считается, что для признания расходов по счету из ресторана, представленному в налоговую инспекцию, в нем должно быть указано, что посетителей было более двух. Кроме того, японские налогоплательщики, занимающиеся бизнесом, имеют широкие возможности для уменьшения налогооблагаемого дохода. Например, не вызывает сомнения тот факт, что на официальных мероприятиях необходимо прилично выглядеть. Исходя из этого утверждения костюм, обувь и другие детали туалета считаются так называемой «спецодеждой» и соответственно являются расходами, необходимыми для осуществления предпринимательской деятельности, следовательно, на сумму данных расходов налогоплательщик может уменьшить свой налогооблагаемый доход [75].

Необходимо отметить, что во всех зарубежных странах действует категорический запрет на предоставление индивидуальных налоговых льгот, то есть льгот, которые могут получить отдельные лица. Льготы предоставляются только категориям лиц, то есть всем без исключения лицам, которые могут подтвердить наличие оговоренных в налоговом законодательстве особых обстоятельств.

Список налоговых льгот в разных странах различен и зависит от национальных особенностей и традиций. И хотя законодательство многих стран провозглашает равные возможности для всех плательщиков в использовании налоговых скидок, в реальной жизни многие льготы являются лишь привилегией очень состоятельных слоев населения. В развитых странах для этих групп населения налогооблагаемый доход может уменьшаться, например, на суммы расходов на ведение избирательной компании, членских взносов в деловые клубы и спортивные ассоциации и т. д.

В *Японии*, например, среди льгот по подоходному налогу с физических лиц интересным является применяемое освобождение от уплаты налога на срок до 5 лет некоторых категорий плательщиков. В частности в 2004 г. японское правительство приняло решение предоставить дополнительные налоговые льготы тем, кто инвестирует деньги в финансовые рынки путем перенаправления средств со сберегательных депозитов на рынки капиталов [59, 75].

Еще одной общей чертой действующих в зарубежных странах систем вычетов, налоговых зачетов и специальных налоговых льгот при определении налоговых обязательств по подоходному налогу является предоставляемая налогоплательщику возможность при расчете налоговых обязательств в той или иной форме учитывать фактически понесенные и документально подтвержденные убытки прошлых лет. Кроме того, в некоторых странах разрешено при наличии соответствующих, определенных в законодательстве обстоятельств, рассчитывать размер налоговых обязательств текущего года с учетом расходов будущих периодов.

Действующая в зарубежных странах система разрешенных вычетов, налоговых зачетов и специальных налоговых льгот для определения налоговых обязательств по подоходному налогу с физических лиц имеет огромное значение. Большинство экспертов оценивают уровень подоходного налогообложения физических лиц в той или иной стране исходя не из размеров налоговых ставок, а из того, какой объем налоговых вычетов, зачетов и специальных льгот разрешено использовать в данной стране.

Контрольные вопросы

1. *Основы подоходного налогообложения физических лиц в зарубежных странах.*
2. *Плательщики подоходного налога с физических лиц в зарубежных странах.*
3. *Опишите общий порядок определения налоговых обязательств по подоходному налогу с физических лиц в зарубежных странах.*

4. *Существующие особенности определения совокупного годового дохода при взимании подоходного налога с физических лиц в разных зарубежных странах.*
5. *Характеристика ставок подоходного налога с физических лиц, применяемых в зарубежных странах.*
6. *Характеристика дополнительных ставок подоходного налога с физических лиц, применяемых в зарубежных странах для налогообложения отдельных категорий доходов или отдельных категорий налогоплательщиков.*
7. *Краткая характеристика системы разрешенных вычетов, налоговых зачетов и специальных налоговых льгот для определения налоговых обязательств по подоходному налогу с физических лиц в зарубежных странах.*
8. *Опишите действующую в Германии систему налоговых льгот по подоходному налогообложению физических лиц.*
9. *Приведите примеры специальных налоговых льгот, применяемых в зарубежных странах при определении налоговых обязательств по подоходному налогу с физических лиц.*
10. *Опишите действующие в Японии стандартные и особые налоговые льготы по подоходному налогу с физических лиц.*

РАЗДЕЛ 5. ИМУЩЕСТВЕННЫЕ НАЛОГИ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

5.1. Основы имущественного налогообложения

В английском языке термин «**имущественные налоги**» означает налоги на землю, недвижимость, а также некоторые другие активы. В Западной Европе имущественные налоги относятся только к земле и недвижимости. А в США, например, в половине штатов при взимании налога на активы не учитывается промышленное оборудование. В РФ понятие «имущественные налоги» включает в себя налог на землю, налог на имущество организаций, налог на имущество физических лиц.

Термин «имущественный налог» также подразумевает постоянный характер налога на землю, недвижимость и прочие активы, то есть налог уплачивается ежегодно [38].

Существуют также другие налоги, связанные с землей и недвижимостью, которые уплачиваются одновременно при переходе права собственности (гербовый сбор, налог на переход права собственности, налог на наследование). Однако такие налоги обычно не включаются в понятие «имущественных налогов» и существенно от них отличаются.

Например, налоги на доходы от реализации имущества и на доходы от владения или распоряжения имуществом отличаются от «имущественных налогов» объектом обложения:

- объектом обложения имущественными налогами является стоимость имущества (или его оценка);
- налогами на доходы от реализации имущества облагается разница между продажной и покупной ценой;
- объектами обложения налогом на доходы от владения имуществом являются, как правило, арендные платежи, получаемые собственником от сдачи имущества в аренду.

Налогообложение доходов второго и третьего типов осуществляется либо в рамках общей системы подоходного налогообложения (налог на доходы физических лиц и корпоративный налог), либо путем введения специальных (дополнительных) налогов. К таким специальным налогам относится налог на прирост капитала, взимаемый с доходов от реализации определенных видов имущества (ценных бумаг, земельных участков, зданий, строений, сооружений).

В налогообложении имущества в зарубежных странах условно можно выделить две общие группы налогов:

- общие налоги на личное состояние;
- налоги на конкретные виды имущества.

Налогам на личное состояние облагается стоимость имущества физических лиц за вычетом обязательств, возникающих в связи с владением имуществом. Оценка имущества производится на основе рыночной стоимости, определяемой в соответствии с методами, установленными налоговым законодательством. Как правило, от обложения налогом на личное состояние освобождаются мебель и иная домашняя утварь, произведения искусства, транспортные средства личного пользования, а также здания, строения, земельные участки в тех случаях, когда они подлежат обложению специальными налогами. Налог на личное состояние взимается в *Германии, Бельгии, Исландии, Люксембурге, Швеции, Финляндии, Норвегии, Испании и Швейцарии*. При этом размер поступлений от данного вида налога в указанных странах незначителен, а в других развитых странах указанный вид налогообложения не применяется.

С налогом на личное имущество в принципе сходна система ежегодного налогообложения имущества юридических лиц. Эти налоги объединяет объект налогообложения – имущество – за вычетом обязательств, связанных с его владением или распоряжением, и иных предоставляемых льгот. Данный вид налогообложения имущества применяется в таких странах, как *Люксембург, Швейцарская Конфедерация, Германия, Канада, Австрия, Норвегия, Финляндия и Швеция*.

Специальные налоги на отдельные виды имущества отличаются чрезвычайным разнообразием. Чаще всего этими налогами обла-

гаются жилые дома, строения, сооружения, оборудование, застроенные и незастроенные земельные участки, средства транспорта (грузовые и легковые автомобили, мотоциклы, моторные лодки, самолеты и др.).

Однако основой системы имущественного налогообложения в зарубежных странах является *система налогообложения недвижимого имущества (земли и недвижимости)*.

Сегодня налог на недвижимое имущество существует приблизительно в 130 странах мира. В большинстве стран поступления от этого налога составляют от 1 до 3% от общих налоговых поступлений на всех уровнях структур власти. При этом размеры поступлений от имущественных налогов существенно варьируют по странам (табл. 5.1). Так, в среднем по развитым странам доля имущественных налогов в общем объеме налоговых поступлений составляет 2,9%, при этом наибольшим значением данного показателя характеризуется *США* (9,2%), а наименьшим – *Бельгия* (0,1%). Таким образом, самый высокий показатель отличается от самого низкого в 92 раза.

Имущественные налоги в зарубежных странах в основном являются региональными или местными, за исключением *Греции*, *Бельгии* и *Швеции*, в которых имущественный налог поступает в центральный бюджет, при этом только в *Швеции* поступления от имущественного налога довольно значительны. Но в подавляющем большинстве стран, в которых данный налог является местным, поступления от него составляют основную статью доходов бюджетов местных органов власти. К примеру, в некоторых штатах *Австралии* поступления от этого налога составляют более 90 процентов местного бюджета, в *США* – до 75 процентов (в Нью-Йорке – 40 процентов собственных доходов бюджета), *Канаде* – до 80 процентов [17, 38].

Несмотря на то, что имущественные налоги в основном относятся к региональным или местным налогам, общая регламентация их взимания осуществляется на центральном (федеральном, конфедеративном) уровне.

Поступления от имущественных налогов в зарубежных странах
(данные 1999 г.) [38, 97]

№ п/п	Страна	Доля имущественных налогов в общем объеме налоговых поступлений, %	№ п/п	Страна	Доля имущественных налогов в общем объеме налоговых поступлений, %
1	США	9,2	13	Нидерланды	1,9
2	Великобритания	8,4	14	Италия	1,8
3	Канада	8,3	15	Германия	1,2
4	Япония	8,0	16	Португалия	1,2
5	Новая Зеландия	5,7	17	Финляндия	0,9
6	Австралия	4,4	18	Австрия	0,6
7	Франция	4,2	19	Норвегия	0,5
8	Исландия	2,8	20	Турция	0,5
9	Швеция	2,2	21	Швейцария	0,5
10	Дания	2,1	22	Люксембург	0,3
11	Ирландия	1,9	23	Греция	0,3
12	Испания	1,9	24	Бельгия	0,1
В среднем по странам – 2,9					

В большинстве западных стран налогоплательщиком имущественного налога является владелец имущества (земли и недвижимости). Однако, например, в *Российской Федерации* ежегодный земельный налог может уплачиваться как собственниками земли, так землевладельцами и землепользователями. В *Великобритании* также налогоплательщиками имущественных налогов являются не только собственники, но и пользователи имущества [6, 73].

Необходимо отметить, что в западных странах собственник земли автоматически становится собственником недвижимости, находящейся на земельном участке, за исключением случаев, когда специально оговорено иное. Таким образом, право собственности на землю определяет права собственности на все владение (землю

и недвижимостью). Отдельная регистрация прав собственности на здания не предусмотрена, за исключением случаев, когда недвижимость находится на арендованной земле [38].

В большинстве зарубежных стран (*США, Канаде, Нидерландах, Швеции* и др.) действует единый имущественный налог. Однако в некоторых зарубежных странах взимается два и более имущественных налогов.

Например, в *Великобритании* ранее действовал единый имущественный налог, а в настоящее время их два: один – на имущество организаций, рассчитываемый по ежегодной стоимости или арендной плате за такое имущество; другой – на жилые помещения, ставка которого зависит от капитальной стоимости.

В *Дании*, например, действуют три имущественных налога: земельный налог на все виды собственности; налог на стоимость недвижимости, используемой в коммерческих, промышленных или административных целях; налог на стоимость имущества, которым облагается жилье, являющееся местом проживания владельца, а также летние дома [38].

В *Германии* и *Франции* также действуют несколько имущественных налогов.

5.2. Основные принципы налогообложения недвижимого имущества

Специальные имущественные налоги, среди которых одним из основных считается налог на недвижимое имущество, являются исторически самыми устоявшимися, что объясняет наличие особенностей налогообложения имущества в каждой стране. Однако несмотря на существующие особенности, можно выделить следующие основные принципы, присущие системам налогообложения недвижимости большинства зарубежных стран [17, 37, 38].

1. Объектом налогообложения, как правило, выступают земля, здания и сооружения. Это объясняется тем, что их в отличие от движимого имущества относительно легко выявить и идентифицировать.

2. В большинстве случаев налог уплачивается владельцами недвижимости, однако в некоторых случаях налогоплательщиком также может являться арендатор.
3. При определении налогооблагаемой базы обычно используется рыночная стоимость облагаемых объектов. При этом в одних странах в качестве основы берется арендная стоимость, в других – капитальная, то есть аккумулированная стоимость объекта на указанную базовую дату. А методика определения оценочной стоимости может базироваться: либо на сравнении продаж, то есть изучении цен рыночных сделок с объектами недвижимости; либо на капитализации дохода от потенциального наилучшего и самого выгодного использования недвижимого имущества; либо на затратном методе, то есть расчете расходов, которые потребовались бы на полное восстановление данного объекта недвижимости; либо на сочетании всех трех перечисленных методов.
4. Рыночная стоимость обычно определяется на основе лучшей и (или) наивысшей стоимости собственности. Данный подход может стать поводом к возникновению потенциальных проблем при оценке в том случае, если собственность используется для таких целей, которые не могут привести к появлению лучшей или наивысшей стоимости этой собственности. В некоторых случаях налогоплательщик может оспорить вопрос о том, какая стоимость является лучшей и (или) наивысшей, особенно в том случае, если речь идет о коммерческих участках, где собственность используется для различных целей; налогоплательщик может также оспаривать стоимость собственности при таком использовании.
5. При определении стоимости недвижимого имущества обычно используется не индивидуальная оценка каждого отдельного объекта, а массовая оценка, основанная на применении стандартных процедур расчета стоимости объектов для целей налогообложения, что позволяет оценить большое число объектов при относительно небольших затратах.
6. Льготы при налогообложении недвижимости в зарубежных странах в основном предоставляются:

- либо по категориям налогоплательщиков (социально незащищенным налогоплательщикам, как правило – пенсионерам и инвалидам, кроме того, в некоторых странах при предоставлении льготы учитывается семейное положение налогоплательщика, уровень его доходов);
- либо с учетом характера собственности (по недвижимости, обеспечивающей осуществление общественно полезных видов деятельности, либо по объектам, находящимся в государственной (муниципальной) собственности, чтобы избежать «перекладывания денег из одного кармана в другой»).

Также к видам недвижимости, полностью или частично освобождаемым от уплаты налога, в большинстве стран относятся объекты культуры, образования, предназначенные для общественных нужд, государственного управления, для религиозных целей. Освобождение от уплаты налогов может даваться и на некоторый фиксированный срок с целью стимулирования определенных видов деятельности.

7. Налог на недвижимое имущество является преимущественно региональным или местным.

8. Ставки налога зависят от законодательной и экономической практики конкретной страны.

Однако в общем случае в зарубежных странах применяются фиксированные или переменные ставки – в зависимости от установленного государством способа их определения.

Фиксированные ставки устанавливаются центральными органами власти той или иной страны и представляют собой некоторый исходно заданный процент от налогооблагаемой стоимости. При этом размер налоговых поступлений неопределим заранее, поскольку величина налогооблагаемой базы – переменная величина.

В других зарубежных странах, где ставка налога на недвижимость является переменной величиной, местные власти устанавливают ее исходя из предполагаемых бюджетных расходов и величины имеющейся налогооблагаемой базы. При этом в редких случаях местные власти наделены самыми широкими полномочиями в выборе размеров ставок, но в большинстве случаев действуют общегосударствен-

ные и региональные нормативные акты, ограничивающие минимальную или максимальную величину ставки, или и то и другое вместе.

9. В общем случае в зарубежных странах местные (региональные) налоги на недвижимость могут служить основой вычетов для целей подоходного налога.

5.3. Особенности налогообложения недвижимого имущества в зарубежных странах

Как уже указывалось, налог на недвижимое имущество является исторически одним из самых устоявшихся. Система имущественного налогообложения формировалась и развивалась многие десятилетия, отражая исторические, социальные, культурные, экономические и политические особенности конкретной страны. Именно этим и объясняется то, что системы налогообложения недвижимого имущества в каждой стране имеют свои особенности.

В *Канаде*, например, единый налог на недвижимое имущество (*real estate tax*) существует во всех провинциях. Он обычно взимается на местном уровне и, в целом, основывается на ежегодно оцениваемой стоимости недвижимости (рыночной стоимости земли со всеми сооружениями, которые на ней находятся). Ставки различаются в зависимости от вида имущества и в различных административно-территориальных единицах. Местные власти планируют ставку налога на недвижимость исходя из предполагаемых бюджетных расходов и величины имеющейся налогооблагаемой базы. Ставка налога, таким образом, является переменной величиной.

По общему правилу, местные налоги на недвижимость могут служить основой вычетов для целей подоходного налога. Однако налоги на имущество, уплачиваемые на незастроенные земли, могут быть основой вычетов только в размере валового дохода с этой земли. Исключение из этого ограничения существует для компаний, чей основной бизнес заключается в сдаче в аренду, найме, продаже или застройке недвижимого имущества [17, 37, 38].

Во *Франции*, например, существует несколько разных налогов: на имущество; на застроенные и незастроенные участки; на жилье.

Налог на застроенные участки применяется к зданиям, расположенным на территории страны, и исчисляется путем применения определенных устанавливаемых ежегодно органами местного самоуправления коэффициентов к половине стоимости условной арендной платы в порядке, определенном местным земельным реестром. От уплаты данного налога освобождаются: государственная собственность; здания, находящиеся за пределами городов и предназначенные для сельскохозяйственного использования; физические лица старше 75 лет и получающие пособия из общественных фондов и пособия по инвалидности.

Налог на незастроенные участки (в основном находящиеся в частной собственности земельные и лесные участки) исчисляется путем умножения 80% стоимости условной арендной платы на коэффициенты, устанавливаемые органами местного самоуправления. От его уплаты освобождаются участки в государственной собственности и могут временно освобождаться участки, предназначенные под развитие сельскохозяйственного производства.

Налог на имущество (*taxe foncière*) и налог на жилье (*taxe d'habitation*) – это различные виды налогов, и они могут налагаться одновременно.

Налог на жилье (taxe d'habitation) – это местный налог, уплачиваемый ежегодно любым лицом, проживающим в жилом помещении по состоянию на 1 января каждого года. Налог исчисляется путем умножения стоимости условной арендной платы жилья, определенного местным земельным реестром, на коэффициенты, устанавливаемые органами местного самоуправления. Различные льготы предоставляются в зависимости от семейного положения налогоплательщика, также полностью или частично от налога на жилье могут быть освобождены малообеспеченные лица в части их основного места проживания.

Во всех случаях местные власти планируют ставку налога исходя из предполагаемых бюджетных расходов и величины имеющейся налогооблагаемой базы [17, 37, 38].

В **Дании** недвижимое имущество может облагаться тремя видами налога [37]:

- местный налог на недвижимость (*kommunal grundskyld*);
- окружной налог на недвижимость (*amtskommunal grundskyld*);
- местный налог на недвижимость, используемую под офисы, отели, заводы, мастерские и в других подобных коммерческих целях (*dnykningsafgift*).

В Дании, как и подавляющем большинстве стран, налоги на недвижимость могут служить основой вычетов для целей подоходного налогообложения (для физических лиц они могут быть основой вычетов только в случаях, когда собственность используется в коммерческих целях). Налогоплательщиком обычно является владелец недвижимости. Для целей местных и окружных налогов на недвижимость налогооблагаемой базой является стоимость только земли, здания и прочая недвижимость в нее не включаются. Для местного налога на недвижимость, используемую в коммерческих целях, налогооблагаемая база – это только стоимость здания.

Размер ставки муниципального налога на недвижимость в среднем колеблется в пределах 0,6 – 2,4%. Ставка окружного налога на недвижимость составляет 1%. Ставка местного налога на недвижимость, используемую как офисы, отели, заводы, мастерские и в иных сходных коммерческих целях, не может превышать 1% [37].

В *Нидерландах* налог на недвижимость (*onroerende zaakbelasting*) ежегодно взимается местными органами. Он состоит из двух частей: первая часть налагается на собственников недвижимости; вторая – на пользователей недвижимости. Когда собственник и пользователь являются одним и тем же лицом, на это лицо налагаются обе части налога. Налогооблагаемая база зависит от государственной оценки недвижимости. Местные власти планируют ставку налога на недвижимость исходя из предполагаемых бюджетных расходов и величины имеющейся налогооблагаемой базы. При этом местные органы власти наделены достаточно широкими полномочиями в выборе размеров ставок (дифференциация ставок довольно значительна и в среднем колеблется в пределах от 0,1 до 0,9%). Кроме того, для собственности, используемой в коммерческих целях, и для частной собственности могут применяться разные размеры ставок.

Налог на недвижимость в Нидерландах, как и в большинстве стран, может быть основой вычетов для целей налогообложения прибыли компаний, а для физических лиц – для подоходного налогообложения при условии, что собственность используется в коммерческих целях. Освобождение от уплаты налога предоставляется по новостройкам на период строительства здания [37].

В *Испании*, например, налог на недвижимое имущество взимается ежегодно органами местного самоуправления. Налогооблагаемая база – кадастровая стоимость, переоцениваемая каждые 8 лет кадастровым управлением (государственной структурой, занимающейся переписью, оценкой и переоценкой имущества) со ссылкой на рыночную стоимость имущества, включая стоимость земли и сооружений.

Данный налог в *Испании*, по аналогии с другими странами, может быть основой вычета при налогообложении доходов компаний, а для физических лиц – при взимании подоходного налога с физических лиц в разрезе дохода, полученного от сдачи недвижимости в аренду.

Размеры ставок налога в среднем составляют 0,4% для имущества, находящегося в городе и 0,3% – для имущества, находящегося сельской местности, но могут применяться и более высокие ставки [17, 37].

В *Швеции* государственным налогом на недвижимость (*statlig fastighetsskatt*) облагается вся недвижимость, которая может быть использована для проживания, в коммерческих и производственных целях. Налогооблагаемая база – оцененная стоимость имущества, проведенная на два года раньше соответствующего налогового года (а в случае частного жилого помещения за границей – 75% его рыночной стоимости).

Размер налоговой ставки составляет: 1,3% – на дома, разделенные на арендуемые квартиры и блоки квартир; 1,0% – на помещения, используемые в коммерческих целях; 0,5% – на промышленную собственность. Новые жилые помещения на первые пять лет освобождаются от налогообложения, а на последующие пять лет применяется ставка, уменьшенная на 50% [37].

В *Швеции*, как и в большинстве стран, уплаченная сумма налога на недвижимость может служить основой для вычетов при визи-

мании налога на доходы компаний и подоходного налога с доходов физических лиц.

В США и Швейцарии не существует единого налога на федеральном уровне. Налоги на недвижимость взимаются на уровне штатов (США) и кантонов (Швейцария) либо на местном уровне (США) и уровне муниципалитетов (Швейцария). Местные власти устанавливают ставку налога на недвижимость исходя из предполагаемых бюджетных расходов и величины имеющейся налогооблагаемой базы.

Например, в швейцарском кантоне Базельштадт ставка налога на недвижимость составляет 0,4% рыночной стоимости, при налогообложении недвижимости некоторых компаний применяется пониженная ставка в размере 0,2%. В США оценку имущества осуществляют местные органы, при этом в некоторых штатах переоценку осуществляют раз в четыре года, а иногда и чаще. В некоторых штатах США новостройки освобождаются от уплаты налога в течение нескольких лет. В среднем ставка налога на имущество в США составляет 1,4% и поступает он в бюджеты графства, города, школьных и парковых округов [17, 37, 38, 43, 77].

В Японии имущественный налог уплачивается юридическими и физическими лицами по ставке, равной 1,4% стоимости имущества. Переоценка его производится один раз в три года, а в налогооблагаемую базу входит как земля, так и все недвижимое имущество, расположенное на ней. От налогообложения в течение первых нескольких лет освобождаются новостройки. Предоставляемые в Японии льготы относятся исключительно к объектам недвижимости [17, 37, 43, 50, 70].

В Германии, например, налог на недвижимость (*Grundsteuer*) взимается ежегодно органами местного самоуправления с недвижимого имущества, вне зависимости от его назначения (коммерческое использование или нет). Данным налогом облагается налоговая стоимость имущества по общей федеральной ставке 0,35%. Затем результат умножается на местный коэффициент, размер которого колеблется в пределах 280 – 600%. И в итоге конечная ставка налога составляет от 0,98 до 2,1% налоговой стоимости имущества. При этом размер средней ставки по стране составляет около 1,5%.

Для юридических лиц в Германии налог может служить основой вычетов для целей налога на прибыль компаний и налога на предпринимателей. Для физических лиц налог может служить основой вычетов для подоходного налога, но только в том случае, если собственность используется в коммерческих целях или является источником дохода.

При этом от уплаты налога освобождены государственные предприятия, религиозные учреждения. Застроенные территории в пяти новых землях могут иметь меньшую стоимость в случаях, если они арендуются как жилье или используются для проживания.

Кроме того, в *Германии* не облагается налогом на недвижимость жилье, построенное после 31 декабря 1981 г. и до 1 января 1992 г. в течение 10 календарных лет после даты постройки [17, 37, 74].

В *Великобритании*, как уже указывалось, в настоящее время существует два имущественных налога.

Первый – *на нежилое имущество* (налог на имущество организаций), базой налогообложения которого служит чистая годовая стоимость имущества, которая переоценивается в соответствии с действующей методологией каждые пять лет. Основой для определения чистой годовой стоимости имущества является стоимость его найма в условиях свободного рынка при условии, что наниматель несет все расходы, связанные с ремонтом, содержанием и техническим текущим обслуживанием и страхованием. Оценка имущества для целей налогообложения осуществляется специальной оценочной комиссией службы внутренних доходов. Ставки налога на нежилое имущество устанавливаются центральным правительством, а собирается налог органами местного самоуправления. Налог, уплаченный за недвижимость, используемую для торговли, бизнеса, профессиональной деятельности, может служить основанием вычета для налога на доходы компаний.

Второй имущественный налог – *налог на жилье помещения*, размер которого зависит от капитальной стоимости. Плательщиками налога являются лица, имеющие в своей собственности жилье, а также арендаторы жилых помещений. Ставка данного налога устанавливается муниципалитетом с учетом потребности в финан-

совых ресурсах, поэтому заметно колеблется по графствам и городам Великобритании.

В Великобритании на одной территории может осуществлять свои функции не один местный орган власти, однако право взимать на данной территории имущественный налог предоставлено более низкой ступени административного деления.

Необходимо отметить, что в Великобритании не подлежат налогообложению сельскохозяйственная земля и постройки на ней (исключая жилые здания), а также церкви. Кроме того, законом установлены некоторые льготы по обложению местным налогом для малоимущих граждан (налоговые скидки, уменьшение ставки на 50%). Льготами также пользуются благотворительные организации. Кроме того, в том случае, если доход не превышает 4615 ф. ст. в год, налог на имущество не взимается [17, 37, 38, 73].

Контрольные вопросы

- 1. Основы имущественного налогообложения в зарубежных странах.*
- 2. Отличия имущественных налогов от налогов на доходы от реализации имущества и налогов на доходы от владения или распоряжения имуществом.*
- 3. Классификация имущественных налогов в зарубежных странах.*
- 4. Налогоплательщики имущественного налога в зарубежных странах.*
- 5. Краткая характеристика основных принципов налогообложения недвижимого имущества в зарубежных странах.*
- 6. Льготы при налогообложении недвижимости в зарубежных странах*
- 7. Характеристика применяемых в зарубежных странах ставок налога на недвижимое имущество.*
- 8. Краткая характеристика существующих особенностей налогообложения недвижимого имущества в зарубежных странах.*
- 9. Особенности имущественного налогообложения во Франции.*
- 10. Особенности имущественного налогообложения в Великобритании.*

РАЗДЕЛ 6. СПЕЦИАЛЬНЫЕ РЕЖИМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В НАЛОГОВЫХ СИСТЕМАХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

6.1. Мировой опыт применения специальных налоговых режимов

Малый бизнес играет важную социально-экономическую роль в развитии любого государства, так как способствует созданию новых рабочих мест без какого-либо финансирования со стороны государства, увеличению самозанятости населения, привлечению в экономику средств, находящихся вне банковской сферы. Кроме того, малый бизнес имеет решающее значение для формирования конкурентной среды и создания в государстве среднего класса.

В странах Европейского союза на 1000 человек населения приходится около 42 предприятий, а доля занятых в сфере малого предпринимательства составляет около 75% трудоспособного населения. В Украине эти показатели значительно ниже: на 1000 населения – около 3,5 предприятий и соответственно около 11% трудоспособного населения [65].

В любой стране для успешного развития малого бизнеса необходима правильная политика налогового регулирования государства. Именно целесообразное применение различных механизмов государственного налогового регулирования с максимально стимулирующим характером позволит добиться увеличения общего количества работников малых предприятий, а также занятых в сфере малого предпринимательства.

*В подавляющем большинстве зарубежных стран субъекты малого и среднего бизнеса пользуются определенной государственной поддержкой. В одних зарубежных странах (например, во **Франции**,*

Литве, Российской Федерации, Республике Казахстан, Республике Беларусь и др.) подобная поддержка выражается в форме применения упрощенной системы налогообложения. А в других странах (например, в Великобритании, Голландии, Швеции, США) она предполагает в рамках общей системы налогообложения использование определенных налоговых льгот для субъектов малого предпринимательства.

Ниже представлен сравнительный обзор практики налогообложения в сфере специальных налоговых режимов в зарубежных странах.

Франция

Относится к странам, практикующим специальные налоговые режимы для малых и средних предприятий, а также микропредприятий.

Французское законодательство предусматривает применение режима упрощенного налогообложения для *микропредприятий* в зависимости от величины оборота налогоплательщика. Микропредприятие заполняет налоговую декларацию и платит налоги по *очень упрощенной схеме*. К микропредприятиям, попадающим под действие этого *специального налогового режима*, относятся также субъекты предпринимательской деятельности – физические лица (доход которых подлежит подоходному налогообложению), годовой доход которых не превышает установленных пределов [33, 66, 91]:

- 76 300 евро (без учета НДС), если налогоплательщик занимается торговыми операциями;
- 27 000 евро, если налогоплательщик занимается предоставлением услуг или некоммерческой деятельностью.

Данный специальный налоговый режим предполагает налогообложение дохода, равного сумме выручки (обороту), за вычетом установленной процентной доли (заменяющей все другие возможные уменьшения налогооблагаемого дохода) [33, 66]:

- 1) для дохода от торговых операций – уменьшение оборота на 70%;
- 2) для дохода от предоставления услуг – уменьшение оборота на 50%;
- 3) для доходов от других видов деятельности – уменьшение оборота на 35%.

Полученная в данном порядке сумма налогооблагаемого дохода, облагается подоходным налогом с физических лиц по установленной ставке.

При применении данного упрощенного налогового режима (для микропредприятий) налогоплательщик заполняет декларацию о своих доходах и подает ее в налоговое ведомство, которое проводит соответствующие вычеты и определяет размер налога. Никакой другой налоговой отчетности в данном случае от предприятия-налогоплательщика не требуется [33, 66].

Уже по своему определению, доходы микропредприятий меньше установленного предела для налогообложения налогом на добавленную стоимость. Следовательно, предприятие, попадающее под действие специального режима налогообложения, не является плательщиком НДС, за исключением случаев, когда налогоплательщик регистрируется по собственному желанию.

Также во Франции действует упрощенный налоговый режим декларирования прибыли и уплаты налогов в отношении *малых и средних предприятий*. Однако при этом необходима регистрация в качестве плательщика НДС. Тем не менее требования к учету и отчетности малых и средних предприятий менее строги, чем к крупным предприятиям. Этот упрощенный режим налогообложения распространяется на категории налогоплательщиков, соответствующих данным требованиям [91, 66, 33]:

- 1) налогоплательщики, обязанные платить или личный подоходный налог (то есть физические лица), или налог на прибыль (то есть юридические лица);
- 2) налогоплательщики, годовой оборот которых составляет:
 - от 76,3 тыс. евро до 763 тыс. евро включительно (без учета НДС), если это оборот от торговой деятельности;
 - от 27 до 230 тыс. евро включительно (без учета НДС), если это оборот от оказания услуг или некоммерческой деятельности;
 - свыше 27 тыс. евро (без учета НДС), если это оборот от оказания услуг или некоммерческой деятельности и при этом налогоплательщик попадает под действие налогово-

го режима BNC (то есть только физические лица, которые предоставляют услуги в индивидуальном порядке).

При данном упрощенном налоговом режиме налогооблагаемый доход при расчете подоходных налогов определяется как разность между фактическим доходом и затратами налогоплательщика. Также в случае получения операционных убытков они могут быть отнесены на будущее с целью уменьшения будущего налогооблагаемого дохода. То есть в принципе применяется правила, действующие при обычной системе налогообложения. Однако при данном специальном режиме применяется упрощенная система отчетности, предусматривающая заполнение менее сложных форм налоговой отчетности, хотя налогоплательщик обязан предоставить основные данные о своем балансе, основных фондах, размере инвестиций и финансовых результатах деятельности. Также необходимо осуществлять ежеквартальные авансовые выплаты налогов и заполнять ежегодную налоговую декларацию, обобщающую обязательства по подоходному налогу в соответствующем отчетном году [33, 66].

Как уже рассматривалось ранее (см. п. 2.3), малые и средние предприятия облагаются корпоративным налогом по пониженной ставке, при этом для возможности налогообложения по данной упрощенной системе должны соблюдаться следующие условия [33, 66, 91]:

- оборот предприятия составляет менее 7630 тыс. евро, без учета НДС;
- более 75% капитала должно принадлежать физическим лицам;
- сумма налогооблагаемой прибыли, с которой налог взимается по пониженной ставке, составляет не менее 25% финансовой прибыли, которая остается после уплаты налогов;
- прибыль, с которой налог взимается по пониженной ставке, должна быть реинвестирована в данное предприятие, и предприятие берет на себя обязательства ежегодно на протяжении последующих трех лет вкладывать в предприятие ту же долю прибыли, остающуюся после уплаты налогов.

Несмотря на то, что данный упрощенный режим налогообложения предусматривает необходимость начисления и уплаты НДС,

однако налогоплательщики при этом имеют определенные преимущества – вместо ежемесячного заполнения и представления налоговых деклараций и уплаты налога они обязаны платить НДС ежеквартально [33, 66].

Литва

В Литве метод налогообложения малых и средних предприятий зависит от статуса налогоплательщика (юридическое или физическое лицо), кроме того, для физических лиц во внимание принимается вид осуществляемой деятельности.

*Налоговые льготы для субъектов малого
предпринимательства – юридических лиц в рамках
общей системы налогообложения прибыли корпораций*

Основная ставка корпоративного налога в Литве с января 2004 г. составляет 15% (табл. 2.2). Однако малые предприятия, валовой доход которых составляет менее 500 тыс. лит в год (около 144,8 тыс. евро), платят налог по пониженной ставке – 13% [91]. При этом для возможности уплаты налога по пониженной ставке должны соблюдаться следующие условия: на предприятии должно быть не более 10 работников; оно не должно заниматься определенными видами деятельности, связанными с производством и реализацией алкогольной продукции, нефти и продукции нефтепереработки, продовольствия и ряда других. Данный порядок, однако, не применяется к компаниям, в которых одному или нескольким акционерам вместе, являющимся членами семьи, принадлежит более 50% акций [91].

Предприятия, работающие в области сельскохозяйственного производства, имеют возможность платить налог на прибыль по нулевой ставке, но лишь в том случае, если более 50% валового дохода получено в результате сельскохозяйственного производства [91].

Специальный режим для физических лиц – предпринимателей – лицензии на занятие хозяйственной деятельностью распространяется: на физических лиц, занимающихся определенными видами деятельности и не имеющих наемных работников [33].

Плата за лицензию заменяет личный подоходный налог, однако необходимо платить НДС и прочие налоги по общим правилам.

Перечень видов деятельности, на которые распространяется данный режим, довольно значителен [33]:

- 25 типов промышленной/коммерческой деятельности (включая производство и продажу одежды, туризм, кустарное производство);
- 13 типов деятельности в сфере услуг (включая парикмахерские и фотографические услуги, музыкантов);
- 6 типов торговой деятельности (включая торговлю из киосков, с повозок, на открытых рынках (за место));
- другие виды деятельности (включая перевод, электронные игральные машины, профессиональных спортсменов).

Величина налога устанавливается на каждый вид деятельности. При этом предельные границы ставок налога устанавливаются на общенациональном уровне, а органы местной власти определяют точный размер ставки, по которой налогоплательщики, зарегистрированные в данном районе, платят налог.

В случае если в период действия лицензии валовой доход налогоплательщика в результате его лицензированной деятельности превысит установленный предел, необходимо получение дополнительной лицензии, стоимость которой почти вдвое дороже обычной лицензии [33].

Также налогоплательщики, работающие по лицензии, обязаны вести книги учета доходов и расходов, книги регистрации потоков денежных средств (упрощенный учет). Кроме того, данные налогоплательщики обязаны ежегодно, 15 сентября и 15 февраля, представлять в налоговую инспекцию сведения об обороте от лицензированной деятельности [33].

Республика Казахстан

В этой стране специальные налоговые режимы предусматриваются в отношении [6, 34, 76]:

- 1) субъектов малого бизнеса;
- 2) крестьянских (фермерских) хозяйств;

- 3) юридических лиц – производителей сельскохозяйственной продукции;
- 4) отдельных видов предпринимательской деятельности.

Крестьянские (фермерские) хозяйства и юридические лица – производители сельскохозяйственной продукции могут осуществлять расчеты с бюджетом в специальном налоговом режиме для субъектов малого бизнеса [6, 34, 76].

Специальный налоговый режим устанавливает для субъектов малого бизнеса упрощенный порядок исчисления и уплаты социального налога, корпоративного или индивидуального подоходного налога, за исключением индивидуального подоходного налога, удерживаемого у источника выплаты [6, 34, 76].

Объектом налогообложения является доход за налоговый период, состоящий из всех видов доходов, полученных (подлежащих получению) на территории Республики Казахстан и за ее пределами. Не являются объектом налогообложения имущественный доход и прочие доходы индивидуального предпринимателя, не облагаемые налогом у источника выплаты [6, 34, 76].

Налоговым периодом для индивидуального предпринимателя, осуществляющего расчеты с бюджетом на основе патента, является календарный год; для субъекта малого бизнеса, осуществляющего расчеты с бюджетом на основе упрощенной декларации, – квартал [6, 34, 76].

Субъекты малого бизнеса вправе самостоятельно выбрать только один из нижеприведенных порядков исчисления и уплаты налогов, а также представления налоговой отчетности по ним [6, 34, 76]:

- 1) общеустановленный порядок;
- 2) специальный налоговый режим на основе разового талона;
- 3) специальный налоговый режим на основе патента;
- 4) специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации.

Данное условие не распространяется на лиц, реализующих товары на рынках (за исключением осуществляющих торговлю в стацио-

нарных помещениях на территории рынков по договорам аренды) [6, 34, 76].

При переходе на общеустановленный порядок исчисления и уплаты налогов последующий переход на специальный налоговый режим возможен только по истечении двух лет применения общеустановленного порядка [6, 34, 76].

Специальный налоговый режим на основе разового талона применяют физические лица, деятельность которых носит эпизодический характер. Под предпринимательской деятельностью, носящей эпизодический характер, понимается деятельность, осуществляемая в общей сложности не более 90 дней в году [6, 34, 76].

Стоимость разовых талонов устанавливается решением местных законодательных органов на основании среднесуточных данных хронометражных наблюдений и обследований, проведенных налоговым органом, с учетом месторасположения, вида, условий осуществления деятельности, качества и площади объекта извлечения дохода, а также других факторов, влияющих на эффективность занятия деятельностью [6, 34, 76].

Физические лица, осуществляющие деятельность эпизодического характера на основе разового талона без применения наемного труда, не являются плательщиками социального налога и освобождаются от государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя [6, 34, 76].

Специальный налоговый режим на основе патента применяется индивидуальными предпринимателями, выполняющими следующие условия [6, 34, 76]:

- 1) не используют труд наемных работников;
- 2) осуществляют деятельность в форме личного предпринимательства;
- 3) доход за год не превышает 1,0 млн тенге.

В случаях возникновения условий, не позволяющих применять специальный налоговый режим на основе патента, налогоплательщик на основании заявления переходит на специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации либо на общеустановленный порядок исчисления и уплаты налогов [6, 34, 76].

Патент выдается индивидуальному предпринимателю на срок не менее одного месяца в пределах одного календарного года. Исчисление стоимости патента производится предпринимателем путем применения ставки в размере 3% к заявленному доходу. Стоимость патента подлежит уплате в бюджет равными долями в виде индивидуального подоходного и социального налогов [6, 34, 76].

Специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации применяется субъектами малого бизнеса, выполняющими следующие условия [6, 34, 76]:

- 1) для индивидуальных предпринимателей:
 - предельная среднесписочная численность работников за налоговый период – 15 человек, включая самого индивидуального предпринимателя;
 - предельный доход за налоговый период – 4500,0 тыс. тенге;
- 2) для юридических лиц:
 - предельная среднесписочная численность работников за налоговый период – 25 человек;
 - предельный доход за налоговый период – 9000,0 тыс. тенге.

Исчисление налогов на основе упрощенной декларации производится субъектом малого бизнеса самостоятельно путем применения к объекту обложения за отчетный налоговый период соответствующей ставки налогов [6, 34, 76].

Доход индивидуального предпринимателя подлежит обложению в зависимости от уровня доходности дифференцированно в пределах 4 – 18% с суммы дохода, а доход юридического лица установлен в пределах 5 – 19% с суммы дохода [6, 34, 76].

Упрощенная декларация представляется в налоговый орган ежеквартально не позднее 10-го числа месяца, следующего за отчетным налоговым периодом. Уплата в бюджет начисленных по упрощенной декларации налогов производится в срок не позднее 15-го числа месяца, следующего за отчетным налоговым периодом, равными долями в виде индивидуального (корпоративного) подоходного налога и социального налога [6, 34, 76].

Специальный налоговый режим для крестьянских (фермерских) хозяйств предусматривает особый порядок расчетов с бюджетом на основе уплаты единого земельного налога и распространяется на деятельность крестьянских (фермерских) хозяйств по производству сельскохозяйственной продукции, переработке сельскохозяйственной продукции собственного производства и ее реализации, за исключением деятельности по производству, переработке и реализации подакцизной продукции. Налоговым периодом по единому земельному налогу является календарный год [6, 34, 76].

Крестьянские (фермерские) хозяйства, применяющие специальный налоговый режим на основе уплаты единого земельного налога, не являются плательщиками следующих видов налогов [6, 34, 76]:

- 1) индивидуального подоходного налога;
- 2) налога на добавленную стоимость;
- 3) земельного налога по деятельности;
- 4) налога на транспортные средства;
- 5) налога на имущество.

Республика Беларусь

В Республике Беларусь применение упрощенной системы налогообложения предполагает замену уплаты совокупности разных налогов и сборов уплатой единого налога, исчисляемого по результатам хозяйственной деятельности. Для организаций, применяющих упрощенную систему, сохраняется лишь действующий порядок уплаты акцизов, налога на доходы, таможенных пошлин, госпошлины, лицензионных сборов, отчислений в государственные целевые бюджетные фонды, сверхлимитного экологического налога [6, 34].

Плательщиками единого налога являются малые предприятия со среднемесячной численностью работников до 15 человек (включая лиц, работающих по договорам подряда или иным договорам гражданско-правового характера, а также работающих в их филиалах либо иных обособленных подразделениях) и предприниматели. Они имеют право на применение упрощенной системы налогообложения, если в течение двух кварталов, предшествующих кварталу, с которого они претендуют на применение указанной системы налогообло-

жения, их ежеквартальная выручка от реализации товаров (работ, услуг) не превышала размера 5000 минимальных заработных плат, установленных законодательством Республики Беларусь [6, 34].

Упрощенную систему налогообложения не вправе применять предприятия и предприниматели, производящие подакцизные товары; банки и другие кредитно-финансовые организации, осуществляющие лицензируемую финансовую деятельность; страховые организации; инвестиционные фонды; предприятия и предприниматели, производящие и (или) реализующие ювелирные изделия из драгоценных металлов или драгоценных камней; предприятия и предприниматели – участники договора о совместной деятельности; предприятия и предприниматели, занятые организацией и проведением игорных и развлекательных мероприятий; профессиональные участники рынка ценных бумаг [6, 34].

Объектом налогообложения при упрощенной системе налогообложения является валовая выручка, полученная от реализации продукции, товаров (работ, услуг) за отчетный период. Валовая выручка определяется как сумма выручки от реализации продукции, товаров (работ, услуг), иного имущества и доходов от внереализационных операций [6, 34].

В настоящее время применяются две упрощенные системы налогообложения, заменяющие уплату целого ряда налогов и других платежей в бюджет. Для предприятий малого бизнеса – это *налог для субъектов хозяйствования, применяющих упрощенную систему налогообложения*, а для сельскохозяйственных предприятий – *единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции*. Вновь созданные предприятия с указанной численностью работников или вновь зарегистрированные предприниматели могут применять упрощенную систему налогообложения со дня своего создания (регистрации) [6, 34].

Субъекты хозяйствования, применяющие упрощенную систему налогообложения, уплачивают налог в размере 10% валовой выручки. Производители сельскохозяйственной продукции имеют право перейти на уплату единого налога в размере 5% от валовой выручки [6, 34].

Плательщиками единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции являются организации – производители сельскохозяйственной продукции, являющиеся юридическими лицами [6, 34].

Под производителями сельскохозяйственной продукции для целей перехода на уплату единого налога понимаются занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции организации, созданные в установленном законодательством порядке в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов и унитарных предприятий [6, 34].

Право перейти на уплату единого налога имеют производители сельскохозяйственной продукции, у которых выручка от реализации произведенной ими продукции растениеводства (кроме цветов и декоративных растений), животноводства (кроме пушного звероводства), рыбоводства и пчеловодства составляет не менее 70% общей выручки от реализации продукции, товаров (работ, услуг) за предыдущий финансовый (бюджетный) год [6, 34].

Объектом налогообложения является валовая выручка, определяемая как сумма средств от реализации продукции, товаров (работ, услуг), иного имущества и доходов от внереализационных операций [6, 34].

Российская Федерация

Среди различных вариантов упрощенных систем, применяемых для налогообложения субъектов малого предпринимательства, для Украины особого внимания заслуживает опыт Российской Федерации. Связано это, во-первых, со сходной историей становления малого предпринимательства в обеих странах, во-вторых, с близостью общих условий налогообложения и наличием общих для обоих государств проблем в этой области.

Действующая в Украине упрощенная система налогообложения, учета и отчетности создавалась с учетом опыта аналогичного специального режима в Российской Федерации, которая ввела его несколько раньше.

Упрощенная система налогообложения как в России, так и в Украине применяется наряду с другими режимами налогообложе-

ния, и принятие решения о переходе к ней осуществляется плательщиком на добровольных началах.

Экономическая сущность обеих альтернативных систем заключается в том, что при их применении плательщик освобождается от обязанностей уплаты определенных налогов и сборов, которые заменяются уплатой единого налога (табл. 6.1).

Таблица 6.1

Перечень налогов и сборов обычной системы налогообложения, заменяемых уплатой единого налога

Налоги и сборы, которые не уплачиваются при применении упрощенной системы налогообложения	
в Российской Федерации [48]	в Украине
Налог на прибыль организаций	Налог на прибыль предприятий
Налог на имущество организаций	Коммунальный налог
Единый социальный налог	Налог на промысел
Налог на добавленную стоимость, за исключением налога на добавленную стоимость при ввозе товаров на таможенную территорию Российской Федерации	Налог на добавленную стоимость, кроме случая, когда юридическое лицо избрало способ налогообложения доходов единым налогом по ставке 6 процентов. Импортный НДС уплачивается субъектами малого предпринимательства в обычном порядке
–	Плата (налог) за землю
–	Сбор за специальное использование природных ресурсов
–	Взносы на общеобязательное социальное (в т. ч. пенсионное) страхование, кроме сборов в Пенсионный фонд с отдельных хозяйственных операций
–	Сбор за выдачу разрешения на размещение объектов торговли и сферы услуг
–	Плата за патент
–	Взносы в Фонд Украины социальной защиты инвалидов
Налог на доходы физических лиц (для индивидуальных предпринимателей)	Налог с доходов физических лиц (для физических лиц – субъектов предпринимательской деятельности)

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Сравнительный анализ показывает, что общее количество налогов и сборов, заменяемых единым налогом, в Украине больше, чем в России, однако в обеих странах субъекты малого предпринимательства не являются плательщиками тех налогов и сборов, которые составляют основную часть налоговых платежей при обычной системе налогообложения.

Российская упрощенная система налогообложения так же, как и украинская, применяется только для субъектов малого предпринимательства, но критерии субъектов малого предпринимательства – плательщиков единого налога, а также сфера применения упрощенных систем обеих стран различаются (табл. 6.2).

Таблица 6.2

Ограничения по применению упрощенной системы налогообложения

Характер ограничения	Упрощенная система налогообложения в Российской Федерации	Упрощенная система налогообложения субъектов малого предпринимательства в Украине
1	2	3
Ограничение по масштабу деятельности	а) для юридических лиц – доходы от реализации и внереализационные доходы, полученные по итогам 9 месяцев года, предшествующего подаче заявления, не должны превышать 15 млн руб. без учета НДС*; б) для физических лиц ограничение по объему деятельности не установлено	а) для юридических лиц: <ul style="list-style-type: none"> ▪ выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) за календарный год, предшествующий подаче заявления, не должна превышать 1 млн грн (с учетом НДС); ▪ валовой доход за тот же период не должен превышать 500 000 евро; б) для физических лиц – выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) за календарный год, предшествующий подаче заявления, не должна превышать 500 000 грн (с учетом НДС)

Продолжение табл. 6.2

1	2	3
Ограничение по численности наемных работников	Средняя численность работников за налоговый (отчетный) период не должна превышать 100 чел. Ограничение распространяется на юридических лиц и индивидуальных предпринимателей	а) для юридических лиц – средняя численность наемных работников не должна превышать 50 человек; б) для физических лиц – количество наемных работников, включая членов семьи предпринимателя, одновременно находящихся с ним в трудовых отношениях, не должно быть более 10 чел.
Ограничение по организационной структуре юридического лица	Не могут применять упрощенную систему организации (в т. ч. и иностранные), имеющие филиалы и (или) представительства	Не установлено
Ограничения по видам деятельности	Не могут применять упрощенную систему: <ul style="list-style-type: none"> ▪ банки; ▪ страховщики; ▪ ломбарды; ▪ негосударственные пенсионные фонды; ▪ инвестиционные фонды; ▪ организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся игорным бизнесом; ▪ профессиональные участники рынка ценных бумаг; ▪ частные нотариусы, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, а также иные формы адвокатских образований 	Не могут применять упрощенную систему: <ul style="list-style-type: none"> ▪ банки; ▪ страховые компании; ▪ ломбарды; ▪ доверительные общества; ▪ иные финансово-кредитные и небанковские финансовые учреждения; ▪ субъекты предпринимательской деятельности, осуществляющие деятельность в сфере игорного бизнеса; ▪ субъекты предпринимательской деятельности, осуществляющие обмен иностранной валюты

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Продолжение табл. 6.2

1	2	3
Ассортиментные ограничения	Не могут применять упрощенную систему налогообложения организации и предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров, а также добычей полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых	Не могут применять упрощенную систему налогообложения: <ul style="list-style-type: none"> ▪ субъекты предпринимательской деятельности, которые являются производителями и импортерами подакцизных товаров; ▪ физические лица – субъекты предпринимательской деятельности, которые осуществляют торговлю ликероводочными и табачными изделиями, горючесмазочными материалами
Ограничения по структуре уставного фонда	Не могут применять упрощенную систему налогообложения организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25% (кроме организаций, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций инвалидов (при определенных условиях), некоммерческие организации, в т. ч. организации потребительской кооперации, а также хозяйственные общества, единственными учредителями которых являются потребительские общества и их союзы	Не могут применять упрощенную систему налогообложения субъекты предпринимательской деятельности, в уставном фонде которых доли вкладов, принадлежащие юридическим лицам – учредителям и участникам этих субъектов, которые не являются субъектами малого предпринимательства, превышают 25%
Ограничения по форме взаимодействия с другими субъектами предпринимательства	Не могут применять упрощенную систему налогообложения организации, являющиеся участниками соглашения о разделе продукции	Действие упрощенной системы налогообложения не распространяется на совместную деятельность

1	2	3
Ограничения по налоговому статусу	Не могут применять упрощенную систему налогообложения организации и индивидуальные предприниматели, переведенные на единый сельскохозяйственный налог	Действие упрощенной системы налогообложения не распространяется на плательщиков специального торгового патента (действовал до 2003 г.)
Ограничение по стоимости имущества	Остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов юридических лиц не должна превышать 100 млн руб.	Не установлено
Ограничение по форме собственности	Не могут применять упрощенную систему налогообложения бюджетные учреждения	Не установлено

* Применяется с 01.01.2006 г.

Таким образом, перечень ограничений по применению упрощенной системы в Российской Федерации значительно более детален и объемнее, чем в Украине, и содержит в себе ряд дополнительных критериев, не применяемых в украинском налогообложении (ограничение по форме собственности, стоимости имущества, организационной структуре юридического лица).

Некоторые из тех ограничений, которые имеют внешнее сходство, существенно различаются по количественному уровню.

С точки зрения масштабов деятельности, требования к плательщикам единого налога в Российской Федерации значительно мягче, чем в Украине, причем для физических лиц – субъектов предпринимательской деятельности предельно допустимый объем дохода от реализации вообще не установлен [72].

Следует отметить, что в обеих странах ограничение по масштабу деятельности установлено в абсолютных суммах. Однако Нало-

говым кодексом Российской Федерации предусмотрена ежегодная индексация предельного уровня дохода с применением коэффициентов-дефляторов, учитывающих изменение потребительских цен на товары (работы, услуги) за предшествующий год. Такой порядок позволяет элиминировать влияние инфляционных процессов.

Упрощенная система налогообложения, применяемая в России, распространяется на организации и индивидуальных предпринимателей с предельной численностью 100 лиц. Это ограничение в два раза выше аналогичного критерия для украинских юридических лиц – плательщиков единого налога и в 10 раз превышает соответствующее ограничение для украинских граждан-предпринимателей.

Таким образом, российские субъекты малого предпринимательства имеют большие резервы развития масштабов деятельности в пределах упрощенной системы налогообложения в сравнении с украинскими.

Для перехода на упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности как в Украине, так и в России субъект малого предпринимательства должен подать заявление в соответствующий орган налоговой службы.

В Украине субъект малого предпринимательства подает заявление не позднее чем за 15 дней до начала следующего налогового квартала в орган государственной налоговой службы по месту государственной регистрации и становится плательщиком единого налога при условии уплаты всех установленных налогов и обязательных платежей за предыдущий отчетный период. Новообразованные субъекты малого предпринимательства имеют возможность быть плательщиками единого налога с того квартала, в котором осуществлена их государственная регистрация.

А в России новообразованная организация или новозарегистрированный индивидуальный предприниматель подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения на протяжении 5 дней с даты постановки на учет в налоговый орган. Действующие организации или индивидуальные предприниматели, которые решили перейти на упрощенную систему налогообложения, подают заявление в налоговый орган по местонахождению в период с 1 ок-

тября по 30 ноября года, предшествующего году, с которого налогоплательщик переходит на упрощенную систему налогообложения.

Принципиальным отличием упрощенных систем является разный подход к определению объекта налогообложения. Если в Украине объектом налогообложения по единому налогу является выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг), то в Российской Федерации при выборе объекта налогообложения существует альтернатива: доходы или доходы, уменьшенные на величину расходов (последний вариант приближает российский единый налог к налогу на прибыль организаций). Выбранный налогоплательщиком объект налогообложения не может быть изменен им в течение трех лет с начала применения упрощенной системы. Из этого правила существует одно исключение – плательщики, являющиеся участниками договора простого товарищества (договора о совместной деятельности) или договора доверительного управления имуществом, применяют в качестве объекта налогообложения исключительно доходы, уменьшенные на величину расходов.

В состав доходов включаются доходы от реализации, внереализационные доходы (которые не учитываются согласно украинскому законодательству) и не включаются доходы в виде полученных дивидендов, если их налогообложение осуществлено налоговым агентом. Отличием от украинской упрощенной системы налогообложения также является то, что при продаже основных средств в объект налогообложения включается полная сумма дохода, полученного от их продажи, без уменьшения на величину остаточной стоимости.

Плательщики, уплачивающие единый налог с доходов, могут уменьшать его на сумму уплаченных пенсионных взносов и выданных больничных. Но общая сумма пенсионных взносов и больничных не должна составлять больше половины рассчитанного налога.

Перечень расходов для исчисления объекта по единому налогу при использовании второго метода регламентирован Налоговым Кодексом [48] и включает в себя следующие основные группы расходов:

- расходы на приобретение, сооружение, изготовление и ремонт (в т. ч. арендованных) основных средств;

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

- расходы на приобретение или создание нематериальных активов;
- арендные платежи за арендуемое имущество;
- материальные расходы;
- расходы на оплату труда и выплату пособий по временной нетрудоспособности;
- расходы на обязательное страхование работников и имущества;
- суммы НДС по оплаченным товарам (работам, услугам)¹;
- проценты уплаченные и оплата услуг кредитных организаций;
- суммы налогов и сборов;
- командировочные расходы и др.

По аналогии с налогообложением прибыли предприятий в российской упрощенной системе (в случае выбора второго варианта исчисления объекта налогообложения) предусмотрена возможность переноса убытков на протяжении 10 налоговых периодов (10 лет), но при этом переносимый убыток не должен уменьшать базу налогообложения соответствующего периода более чем на 30%.

В зависимости от избранного объекта налогообложения ставка единого налога составляет 6% от дохода или 15% от дохода, уменьшенного на величину расходов. При этом, в отличие от украинского законодательства, плательщик не может самостоятельно определять свой статус относительно налога на добавленную стоимость, что несколько сужает возможности плательщиков.

Еще одним важным моментом является то, что в упрощенной системе налогообложения Российской Федерации объекты налогообложения и ставки налога, установленные для организаций, применяются и для налогообложения индивидуальных предпринимателей.

Основные отличия российской упрощенной системы от украинской в общем виде приведены в табл. 6.3.

¹ Применяется с 2006 г.

Сравнительная характеристика основных элементов упрощенной системы налогообложения в РФ и в Украине

Характеристики	Упрощенная система налогообложения в РФ	Упрощенная система Налогообложения в Украине
Условия применения	По выбору плательщика	
1	2	3
Налогоплательщики	Организации и индивидуальные предприниматели	Субъекты малого предпринимательства: физические и юридические лица
Объект налогообложения	Доходы; Доходы, уменьшенные на величину расходов	Выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг)
Налоговые ставки для юридических лиц	6 процентов, если объектом налогообложения являются доходы; 15 процентов, если объектом налогообложения являются	6 процентов суммы выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) без учета акцизного сбора в случае уплаты налога на добавленную стоимость; 10 процентов суммы выручки от реализации продукции (товаров, услуг) за исключением акцизного сбора в случае включения НДС в состав единого налога
Налоговые ставки для физических лиц	доходы, уменьшенные на величину расходов	Устанавливаются органами местного самоуправления в зависимости от вида деятельности в диапазоне от 20 до 200 грн
Налоговый период	Календарный год	Календарный квартал
Периодичность перехода на упрощенную систему налогообложения	Решение о переходе на упрощенную систему налогообложения принимается не чаще одного раза в год	
Способ учета специфики предпринимательской деятельности	Дифференциация базы налогообложения	Дифференциация ставок

1	2	3
Налоговый учет	Ведение Книги учета доходов и расходов	
Законодательное урегулирование налогообложения переходных операций	Урегулировано Налоговым кодексом РФ	Не урегулировано

Таким образом, упрощенная система налогообложения субъектов малого предпринимательства в России имеет много общих черт с украинским единым налогом. Но вместе с тем между двумя альтернативными системами существуют и значительные расхождения. Использование накопленного в Российской Федерации позитивного опыта альтернативного налогообложения субъектов малого предпринимательства в части уточнения критериев плательщиков единого налога, использования альтернативных объектов налогообложения, унификации налогообложения юридических и физических лиц позволит усовершенствовать украинскую упрощенную систему налогообложения.

Как указывалось выше, к странам, в которых по отношению к субъектам малого бизнеса действуют обычные налоговые правила, предусматривающие, однако, конкретные, адресные льготы, относятся *Великобритания, Нидерланды, Швеция и США*. Рассмотрим более подробно порядок налогообложения малого предпринимательства в данных странах.

Великобритания

В Великобритании единое определение малого предприятия отсутствует. Малые и средние предприятия, как правило, подчиняются тем же правилам расчета и декларирования доходов, что и другие налогоплательщики, хотя имеются незначительные исключения. К таким исключениям относятся, к примеру, упрощенные требования к налоговой отчетности. В соответствии с законодательством Великобритании, если годовой доход предприятия составляет менее 15 тыс. ф. ст., то оно обязано лишь заполнить простую налого-

вую декларацию без приведения подробных сведений о своей деятельности, активах и обязательствах. Кроме того, если суммарные обязательства предприятия за год составляют менее 500 ф. ст., оно освобождается от уплаты авансовых платежей [65].

Значительную роль в стимулировании капиталовложений играют действующие в Великобритании правила амортизации, дающие возможность применения для ряда малых предприятий так называемой «Налоговой скидки по списанию на износ», позволяющей вычитать до 49% стоимости новых зданий и оборудования. Для получения права на данную льготу предприятие должно соответствовать следующим требованиям [65]:

- годовой доход компании не должен превышать 11,2 млн ф. ст.;
- стоимость активов не должна превышать 5,6 млн ф. ст.;
- количество сотрудников не должно превышать 250 человек.

Кроме того, в Великобритании существуют так называемые временные льготы, то есть льготы, установленные на определенный период времени. Так, например, до марта 2003 г. действовала налоговая льгота для малых предприятий, вкладывающих средства в высокотехнологичную продукцию – компьютеры, современные средства связи, программное обеспечение, включая средства, направленные на создание веб-сайтов. В соответствии с законодательством 100% стоимости такого имущества можно было вычитать из налогооблагаемой прибыли уже в год приобретения при соблюдении следующих требований [65]:

- годовой оборот предприятия не превышает 2,8 млн ф. ст.;
- активы не превышают 2,8 млн ф. ст.;
- число работников не превышает 50 человек.

С 1 апреля 2000 г. в законодательство Великобритании был введен еще один налоговый механизм, направленный на увеличение инвестиций в инновационную сферу. Данный механизм предполагает предоставление малым и средним предприятиям налоговых скидок на затраты, связанные с научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами, в размере 150% от налогооблагаемого дохода. При этом компании, которые еще не получают доход, могут

получить кредит в наличной форме в размере около 24% понесенных затрат [65].

Также в Великобритании действуют разнообразные налоговые льготы для инвесторов, вкладывающих средства в акции малых предприятий [65].

Нидерланды

В соответствии с действующим налоговым законодательством в Нидерландах, по аналогии с Великобританией, малые и средние предприятия подчиняются общим правилам расчета и декларирования дохода. Однако при этом малые и средние предприятия имеют целый ряд особых преимуществ.

Во-первых, как и во многих развитых странах, в Нидерландах применяется прогрессивная шкала налоговых ставок при налогообложении как доходов компаний, так и доходов физических лиц, согласно которым доходы субъектов малого и среднего бизнеса облагаются по более низкой ставке, величина которой зависит от суммы налогооблагаемого дохода.

Во-вторых, налоговая система Нидерландов для малых и средних предприятий при налогообложении дохода предусматривает возможность вычитания затрат, связанных с инвестициями. При этом разрешается уменьшение налогооблагаемого дохода на определенную долю (определяемую по соответствующей шкале, зависящей от годовой суммы инвестиций) от суммы средств, вложенных в определенные капитальные активы. К таким инвестициям не относятся земля, жилые дома, частные автомобили, ценные бумаги, гудвил и ряд других. Данная льгота распространяется на всех налогоплательщиков, однако наиболее от нее выигрывают малые предприятия. Аналогичная льгота также применяется при инвестировании в энергосберегающее оборудование [65].

В том случае, если нидерландские компании приглашают специалиста для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, они получают право на уменьшение налогов, начисляемых на фонд заработной платы. Данная льгота также распространяется на все компании, однако наибольшую выгоду от ее применения получают малые предприятия [65].

В соответствии с действующим в Нидерландах «Правилom тетушки Агаты» («*Tante Agaath regeling*») вновь создаваемым субъектам предпринимательской деятельности предоставляется ряд налоговых льгот. В частности, снижение налогооблагаемого дохода при взимании подоходного налога с физических лиц и налога на доходы корпораций на проценты от займов, предоставляемых начинающим предпринимателям и предприятиям, и возможность вычета убытков по данным займам. «Правила тетушки Агаты» применяются не только к малым и средним предприятиям, однако в большей мере именно они пользуются этими льготами [65].

Предпринимателям также предоставляется специальная личная льгота, которая уменьшает их налогооблагаемый доход. Размер вычета при этом зависит (в регрессионном порядке) от величины полученного налогооблагаемого дохода. Кроме того, сумма вычетов возрастает, если предприниматель расходует на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы более 625 часов рабочего времени в течение календарного года [65].

Швеция

В Швеции отсутствуют любые специальные налоговые режимы для малых и средних предприятий. Основной принцип налогового регулирования в Швеции – это принцип «нейтральности», в соответствии с которым ко всем предприятиям независимо от их юридической формы, вида хозяйственной деятельности, размера, местонахождения применяются одинаковые правила налогообложения, регистрации, представления документов, отчетности, платежей и др. Применение данного принципа предполагает, что налоговая нагрузка будет одинаковой как для самозанятого предпринимателя, так и для корпорации при условии, что они занимаются одинаковым бизнесом [65].

Однако в принципе «нейтральности» предусмотрен ряд исключений, касающихся применения налоговых льгот при налогообложении малых предприятий. Так, самозанятые физические лица, мелкие торговцы и большинство предприятий с оборотом менее 720 тыс. крон имеют право использовать кассовый метод учета. Кроме того, самозанятые физические лица, мелкие торговцы

независимо от их оборота не обязаны регистрировать свой бизнес в государственных органах, достаточно лишь зарегистрироваться в налоговой инспекции [65].

Если годовой оборот предприятия составляет менее 1 млн крон (приблизительно 110 тысяч долл. США), оно может подавать налоговую декларацию один раз в год, а не ежемесячно, как это обязаны делать все другие предприятия. Предприятия с оборотом менее 40 млн крон (приблизительно 4,4 млн долл. США) обязаны платить НДС в течение 42 дней после окончания отчетного периода, если оборот превышает 40 млн крон – в течение 26 дней [65].

Вновь зарегистрированному частному предпринимателю, не имеющему наемных работников, разрешается вычитать из будущего дохода (в течение первых пяти лет деятельности) убытки, полученные от хозяйственной деятельности [65].

Также, согласно действующему законодательству, дивиденды, полученные от компаний, которые не котируются на бирже или принадлежат отдельным лицам, частично освобождаются от налогообложения. Данная льгота направлена на стимулирование инвестиций в малые предприятия и на компенсирование им более высокой стоимости заемного капитала в сравнении с компаниями, котирующимися на фондовой бирже [65].

США

В США отсутствуют какие-либо особые налоговые режимы для малых и средних предприятий. Все предприятия, зарегистрированные в этой стране, обязаны вести полный бухгалтерский учет, который используется при расчете налогооблагаемой прибыли.

Однако, по аналогии с другими экономически развитыми странами, налоговое законодательство предполагает применение определенных регуляторных норм для малых предприятий, дающих возможность упростить процедуру учета и отчетности, тем самым стимулируя и облегчая инвестирование сферы малого бизнеса [65].

В США, как и во многих развитых странах, применяется прогрессивная шкала налоговых ставок при налогообложении как прибыли корпораций (см. табл. 2.4), так и доходов физических лиц

(см. табл. 4.3), согласно которым доходы субъектов малого и среднего бизнеса облагаются по более низкой ставке, величина которой зависит от суммы налогооблагаемого дохода.

Некоторые субъекты малого предпринимательства могут применять кассовый метод учета вместо обычно используемого учета методом начисления. К таким налогоплательщикам относятся следующие категории [65]:

1) физические лица, которые занимаются:

- сельскохозйственным производством;
- любой хозяйственной деятельностью, если закупка и реализация товаров не является существенным фактором получения дохода (если налогоплательщики занимаются куплей-продажей товаров, то применяются специальные правила учета товарно-материальных ценностей по методу начисления);

2) юридические лица, занимающиеся:

- сельскохозйственным производством и имеющие валовой доход менее чем 1 млн долл.;
- любой хозяйственной деятельностью, если годовой валовой доход налогоплательщика составляет менее 5 млн долл. и реализация товаров не является существенным фактором для получения дохода (если налогоплательщики занимаются куплей-продажей товаров, то применяются специальные правила учета товарно-материальных ценностей по методу начисления).

Небольшие корпорации, имеющие не более 75 собственников, каждый из которых является гражданином или резидентом США, могут рассматриваться как общество и таким образом избегать двойного налогообложения прибыли. По законодательству США налоги взимаются один раз тогда, когда корпорация получает прибыль, и вторично – когда выплачивает дивиденды. Если корпорация рассматривается как общество, налогообложению подлежит только доход каждого собственника в виде его доли в налогооблагаемой прибыли корпорации, а федеральный налог на прибыль корпорация, как правило, не платит [65].

Б.2. Оффшорные механизмы в международном налогообложении

Б.2.1. Основы ведения оффшорного бизнеса

Почти в каждой стране существует вид деятельности или организационно-правовая форма хозяйствования, налоговый режим которых, благодаря особенностям национального налогового законодательства, является более предпочтительным по сравнению с другими странами. Тем самым создается основа для привлечения под такую юрисдикцию с низким уровнем налогообложения юридических лиц. А некоторые страны целенаправленно ориентируют свою государственную политику на предоставление весомых налоговых льгот иностранным фирмам с целью привлечения иностранных капиталов [44].

Страна, в которой налоговый режим является более льготным, может рассматриваться в качестве налогового убежища, или налоговой гавани. Если на определенной территории в пределах одной страны действует льготный порядок налогообложения, стимулирующий привлечение инвестиций в предпринимательскую деятельность, возникает так называемый налоговый оазис (экономическая зона, зона свободного предпринимательства, порт и т. п.) [44].

Наличие льготного налогового климата на определенной территории стимулирует создание так называемых оффшорных компаний (от англ. off-shore – вне берега, изолированный).

Оффшорная компания – это предприятие, регистрируемое в оффшорной зоне и получающее право на льготы по налогам, но при этом не использующее местные ресурсы и не ведущее хозяйственную деятельность на территории зоны [44].

Местные органы власти обычно предъявляют к оффшорным компаниям ряд типичных требований [44]:

- обязательная регистрация иностранных юридических лиц в соответствии с национальным законодательством;
- финансирование всех операций только за счет привлекаемых извне валютных и иных ресурсов;

- своевременное представление местным властям годовых финансовых отчетов, а также при необходимости – копий счетов, заключений аудита;
- своевременная уплата всех налоговых сборов в бюджет оффшорного центра;
- безусловный отказ от деловых операций на территории страны, за исключением содержания офиса, а также местного и иностранного персонала;
- отказ от привлечения местных резидентов в качестве акционеров и инвесторов оффшорных компаний;
- инвестирование средств в объемах не ниже устанавливаемых администрацией минимумов уставного и оплаченного капитала;
- наличие официально зарегистрированного офиса компании в стране регистрации, где должны храниться ее реестр, документы, образцы печатей;
- наличие резидента – официального представителя компании для связи с местными органами власти;
- своевременное извещение обо всех изменениях реквизитов компании, уставного капитала, состава ее акционеров и директоров, уставных документов.

Выполнение этих требований дает основание для получения статуса оффшорной компании и сопутствующих этому статусу льгот [44].

Предоставляемые компаниям-нерезидентам льготы разнообразны, хотя не все из них действуют в оффшорных центрах. Основными видами льгот, предоставляемых оффшорным компаниям, являются [44]:

- льготный режим налогообложения;
- предоставление валютной автономии;
- таможенные льготы при импорте товаров;
- упрощенные процедуры регистрации и отчетности;
- гарантия банковской и коммерческой тайн;
- льготы в области административного контроля;
- соблюдение принципа строгой конфиденциальности;

- гарантия безопасности бизнеса;
- использование электронной связи в управлении.

Основным преимуществом оффшорного бизнеса является предоставляемый компаниям льготный режим налогообложения, который может осуществляться посредством [44]:

- наличия безналогового статуса (нулевое налогообложение действует на *Гибралтаре*, на островах *Гернси, Джерси, Мэн, Сарк*, в *Ирландии*);
- применения фиксированной годовой налоговой платы (внесение ежегодной госпошлины предусмотрено на островах *Гернси, Джерси, Мэн, Карибского бассейна*);
- установления низких налоговых ставок (например, на *Кипре* ставка налога на прибыль оффшорных компаний по сравнению с резидентскими компаниями снижена в несколько раз и составляет 4,25% [91]);
- определенной платы за регистрацию при отсутствии налогов (в *Панаме* величина регистрационного сбора составляет 150 долл. США);
- введения особых условий при отсутствии налогов (в *Ирландии*, например, установлен сбор за перерегистрацию компании при предоставлении годового отчета).

С точки зрения налогового климата все страны можно разделить на три группы, различающиеся по уровню налогообложения.

В первую группу входят такие развитые страны, как *США, Германия, Япония, Великобритания, Франция, Италия*. В этих странах предельная ставка налога на прибыль корпораций (базовая ставка с учетом всех соответствующих дополнительных налогов и сборов, включая региональные и местные) составляет 30 – 39%, а законодательство строго регламентирует предпринимательскую деятельность и ограничивает использование оффшоров с целью уклонения от налогов [44, 105].

Ко второй группе относятся страны с умеренной налоговой нагрузкой и системой специальных налоговых льгот. Налоги, взимаемые в этих странах при вывозе и репатриировании прибыли, с бан-

ковских процентов и некоторых других видов дохода, значительно снижены. Это позволяет создавать иностранные дочерние фирмы, которые обычно не ведут свой бизнес, а лишь обеспечивают «транзит» товаров, капиталов и доходов от них. Примером таких стран являются *Нидерланды, Швейцария, Люксембург, Австрия, Лихтенштейн* и др. [44].

В третью группу входят юрисдикции, в которых значительно снижены (или отсутствуют вообще) налоги на прибыль корпораций, и, кроме того, предельно упрощен порядок регистрации иностранных юридических лиц, при этом оффшорные зоны сосредоточены в основном в нескольких точках земного шара. К данным юрисдикциям относятся [44]:

- Карибский бассейн: острова Багамские, Виргинские, Каймановы, Барбадос и Гренада;
- Средиземноморье: Андорра, Гибралтар, Монако, Кипр;
- Европа: Швейцария, Люксембург, Лихтенштейн, острова Гернси, Джерси и Мэн, Сан-Марино, Ирландия;
- Арабские страны: Ливан, ОАЭ, Бахрейн;
- Африка: Сейшельские острова, Либерия;
- Азиатско-Тихоокеанский регион: Китай, Гонконг, Сингапур, Малайзия, Филиппины.

В международной практике налогообложения применяется большое количество разнообразных схем, использующих оффшорный бизнес, к наиболее типичным из них относятся схемы, в которых оффшорная компания используется в качестве (рис. 6.1):

- посредника в торговле;
- подрядчика;
- владельца дорогостоящего имущества;
- владельца авторских прав;
- держателя банковского счета;
- залогодержателя;
- инвестора;
- ◆ судовладельца.

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН



Рис. 6.1. Наиболее типичные схемы, которые можно построить на основе оффшорного бизнеса

Специализация оффшорных зон не является жесткой. В настоящее время насчитывается около 30 юрисдикций, которые являются наиболее известными налоговыми убежищами. В *Украине* в распоряжении Кабинета Министров Украины от 24.02.03 г. № 77-р (с соответствующими изменениями и дополнениями) обнаружен перечень оффшорных зон по состоянию на 1 февраля 2006 г., который представлен в табл. 6.4.

Таблица 6.4

Перечень оффшорных зон

Регион	Оффшорная зона
1	2
Британские зависимые территории	Остров Гернси Остров Джерси Остров Мен Остров Олдерни
Ближний Восток	Бахрейн
Центральная Америка	Белиз
Европа	Андорра Гибралтар Монако
Карибский регион	Ангилья Антигу и Барбуда Аруба Барбадос Багамские острова Бермудские острова Британские Виргинские острова Виргинские острова (США) Гренада Каймановы острова Монтсеррат Пуэрто-Рико Нидерландские Антильские острова Сент-Винсент и Гренадины Сент-Китс и Невис Сент-Люсия Содружество Доминики Теркс и Кайкос

1	2
Африка	Либерия Сейшельские острова
Тихоокеанский регион	Вануату Маршалские острова Науру Ниуе Острова Кука Самоа
Южная Азия	Мальдивская Республика

На налоговой карте мира насчитывается более 300 единиц льготных юрисдикций и зон, представляющих интерес с точки зрения налогового планирования международных финансовых операций [44].

6.2.2. Международный опыт регулирования оффшорного бизнеса

Если рассматривать учреждение оффшорной компании как реализацию права налогоплательщика «выбирать любые допустимые законом методы для уменьшения налоговых обязательств» [14, с. 51], то разработку и принятие *«антиоффшорного»* законодательства следует рассматривать как воплощение права государства отстаивать свои национальные интересы, проводить экономическую политику во благо всего народа, а не отдельной, наиболее обеспеченной части населения [5].

Рассмотрим международный опыт, накопленный в области регулирования государством процессов, касающихся оффшорного бизнеса. Прежде всего остановимся на налоговых гаванях, льготных юрисдикциях и нетрадиционных оффшорных зонах. Данные государства получают дополнительные финансовые поступления от резидентов других стран, то есть по сути извлекают для себя прибыль из ничего, ведь оффшорные структуры финансируют свою деятельность из зарубежных источников, бизнес ведут за рубежом, но при этом в оффшорной юрисдикции они сосредоточивают свои капиталы, делают необходимые, пусть и небольшие, налоговые отчисления, развивают ее внутреннюю инфраструктуру, обеспечивают до-

полнительную занятость населения и т. п. Следовательно, возможно выделить три группы стратегических целей, которые преследует государство, создавая оффшорную зону [5, 53], а именно: экономические, социальные и научно-технические цели (рис. 6.2).

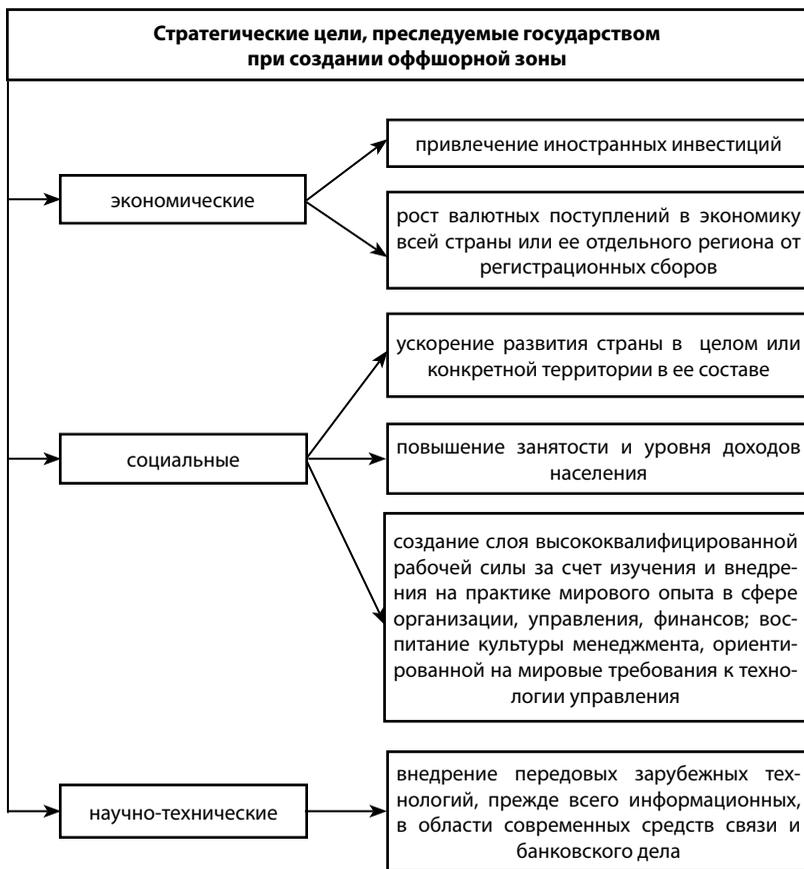


Рис. 6.2. Стратегические цели, которые преследует государство, создавая оффшорную зону

На практике данные цели могут корректироваться в зависимости от конкретной ситуации и типа оффшорной юрисдикции. Напри-

мер, целенаправленная налоговая политика таких льготных холдинговых юрисдикций, как *Нидерланды* и *Люксембург* привела к тому, что они не только привлекли огромные дополнительные средства в свою экономику, но и сами стали крупнейшими мировыми инвесторами. При этом для использования преимуществ оффшорного бизнеса небольшие, экономически слаборазвитые страны, как правило, идут по пути превращения всей страны в оффшорную зону и в соответствии с данной целью организуют структуру национальной экономики [5].

Необходимо отметить, что наличие в законодательстве страны или ее обособленной части специальных положений, предоставляющих соответствующие льготы иностранным инвесторам или бизнесменам, делает ее оффшорной юрисдикцией только на бумаге. Для того чтобы она превратилась в реально действующую оффшорную зону, необходимо создать на ее территории необходимую инфраструктуру, включающую достаточное число подготовленных профессиональных кадров, высокоразвитые современные средства коммуникации, банковский сектор, обеспечить политическую стабильность, завоевать авторитет или как минимум добиться известности на международной арене [5].

Решающим фактором при этом может оказаться заинтересованность в успешном функционировании оффшорной зоны определенных влиятельных кругов расположенного поблизости экономически развитого государства или группы стран. Так, эксперты отмечают, что при правлении генерала Нарьеги *Панама* была главным убежищем в банковском бизнесе для американцев, но когда Нарьега потерял доверие *США* из-за своих связей с наркомафией, «горячие деньги» сразу же были эвакуированы из страны [5].

Для экономически развитых стран, имеющих авторитет во всем мире, наиболее привлекательным способом использования возможностей оффшорного бизнеса себе во благо является предоставление разрешения регистрации на своей территории гражданам других стран нерезидентных компаний, которые должны придерживаться в своей деятельности «классических» оффшорных принципов, или предоставление оффшорного статуса компаниям, осуществля-

ющим определенный вид деятельности. Сегодня по этому пути пошли многие страны, в связи с чем можно отметить существование устойчивой тенденции увеличения количества стран, предоставляющих подобным образом оффшорные услуги. Часто такие страны становятся промежуточными звеньями на пути финансовых потоков между странами с обычной системой налогообложения и оффшорными юрисдикциями [5].

В этой ситуации остальные страны вынуждены принимать ответные меры как административного, так и экономического характера. При этом административные, т. е. запретительные, меры касаются ужесточения контроля со стороны государства за собственными гражданами, которые используют в своих целях иностранные предприятия, и за деятельностью на своей территории иностранных юридических и физических лиц. Однако при этом запретительные меры должны быть экономически целесообразны. Пример подобного подхода можно найти в оффшорном опыте *Ирландии*, где доход ее резидентных предприятий, извлеченный из иностранных источников, не подлежит налогообложению в Ирландии [5].

Другое решение данной проблемы может дать изучение опыта использования американской компании с ограниченной ответственностью *Limited Liability Company (LLC)*. Поскольку ее доход облагается только как персональный доход ее партнеров, то в том случае, если участник *LLC* – нерезидент США и деятельность ведет за пределами *США*, его доход не подлежит налогообложению в этой стране. Таким образом, нерезидентный участник *LLC* может вести деятельность от имени своей компании повсюду в мире и не подлежать налогообложению в юрисдикции регистрации корпорации. Однако как только деятельность компании перемещается в *США*, она сразу же попадает под американское налогообложение. Кроме того, возникают дополнительные возможности в том случае, если членами *LLC* являются резиденты различных стран, включая материнскую юрисдикцию [5].

Еще один вариант взаимоотношений национальной экономики и оффшорного бизнеса – разрешение регистрации нерезидентных компаний в своей стране или использование оффшорных зон, су-

■ ществующих на определенной территории своей страны. При этом задействуются исторически сложившиеся оффшорные территории либо создаются новые оффшорные зоны. Однако в данном случае не все так просто, и в мировой практике имеется как положительный, так и отрицательный опыт. В качестве примера положительного опыта можно привести *Францию, Италию, КНР, Великобританию* и *США* [5].

Рассмотрим один из вариантов взаимоотношений обычного в налоговом отношении государства и оффшорной юрисдикции на примере *Франции* и *княжества Монако*. Видный эксперт в области оффшорного бизнеса Э. Шамбост отмечал по этому поводу: «Перемещение денежных средств, осуществляемое через Монако, проходит через счета зоны, находящейся в ведении Банка Франции. В таких обстоятельствах Франция заинтересована в сохранении княжества как налогового рая; можно считать, что Франция, на чьей территории находится Монако, и является его державой-покровительницей» [19, с. 21]. Таким образом, можно прийти к выводу о благоприятных перспективах существования в будущем этой оффшорной юрисдикции. Исходя из этого, следует отметить, что взаимоотношения Франции и Монако представляют собой удачный образец использования обычным (в налоговом смысле) государством в собственных целях зависимой от него оффшорной юрисдикции [5].

Рассмотрим опыт *Италии*, накопленный в области урегулирования отношений с собственной оффшорной зоной, на примере Кампионе. Налоговые льготы в Кампионе распространяются только на местных жителей или иммигрировавших туда иностранцев, которым для того, чтобы получить вид на жительство, необходимо приобрести в собственность жилье. Территория этого итальянского анклава на швейцарской земле очень ограничена, а население составляет примерно 3500 человек, из которых 1500 так называемые налоговые беженцы [18]. Поэтому возможности Кампионе как оффшорной зоны сильно ограничены и не могут оказать негативного влияния на ситуацию с налогообложением в Италии. С другой стороны, использование города иностранными гражданами в качестве налоговой гавани способствует дополнительным, хотя и скромным

по меркам оффшорного бизнеса, валютным поступлениям в казну Италии. Усилия государства в данном случае в основном направлены на предотвращение отрицательного влияния на экономику страны со стороны внутренней оффшорной зоны [5].

Кроме того, интересным является итальянский опыт борьбы с налоговыми правонарушениями, совершаемыми в том числе и с использованием гражданами этой страны оффшорных компаний. Так, в международном налоговом праве «действует неоспоримая презумпция виновности, т. е. налогоплательщик должен доказать перед налоговыми службами и судебными инстанциями свою невиновность в махинациях по уклонению от налогообложения» [25, с. 41]. Вместе с тем в законодательстве Италии учтены интересы не только государства, но и налогоплательщиков. Так, в 1982 г. в этой стране был принят Закон № 646, который в случае наличия улик, подтверждающих связи конкретного лица с организованной преступностью, презюмирует незаконный характер полученных доходов и требует от подозреваемого доказательств законности своего обогащения. В то же время данным законом не предусмотрены уголовные санкции, следовательно, он не противоречит существующему в Уголовном праве принципу презумпции невиновности. Таким образом, устанавливается эффективный механизм выявления незаконно полученных доходов, одинаково учитывающий интересы и граждан, и государства [26].

Что касается несанкционированного экспорта капиталов, то в 1976 г. факт незаконного вывоза итальянской лиры был переведен из административного правонарушения в уголовное преступление [27]. Кроме того, борьба с этим видом преступлений направлена не только непосредственно против экспорта капитала, но и на устранение его причины – источника незаконного обогащения [5].

Интересен также опыт *КНР* в отношении использования оффшорной зоны на благо государства. Речь идет о Гонконге, который в недавнем прошлом перешел к Китаю вместе со своим оффшорным статусом. Провозгласив принцип «одно государство – два строя», правительство КНР сохранило действующую там экономическую систему. Это объясняет тот факт, что передача суверенитета над

Гонконгом в руки властей КНР не вызвала повальной утечки капиталов, как это предсказывали некоторые аналитики. В данном случае роль государства сводится к сохранению сложившегося статус-кво Гонконга и максимальному использованию его оффшорных возможностей для развития экономики всей страны. В настоящее время Гонконг активно используется властями Китая в качестве главных экономических «ворот» страны и источника валютных поступлений. Можно даже отметить, что экономическое влияние Гонконга распространилось и на примыкающую к нему СЭЗ «Шэньчжень». Таким образом, «в одной связке» работают налоговая гавань и специальная экономическая зона [5].

Особый интерес в сфере взаимоотношений государства и оффшорного бизнеса вызывает использование *Великобританией* в своих интересах расположенных за ее пределами оффшорных зон. Причем в данном случае этой страной преследуются не только экономические, но и политические цели. Лондон является вторым по величине банковским центром после Нью-Йорка. Из этого следует, что под прямым британским контролем сосредоточены огромные финансовые средства. С другой стороны, большинство самых популярных налоговых гаваней, таких мировых финансовых центров, как Каймановы, Багамские, Бермудские, Британские Виргинские острова, острова Гернси и Джерси и прочие, являются колониальными владениями, зависимыми территориями Великобритании либо, по меньшей мере, входят в Британское содружество. А это позволяет сделать вывод, что фактически Великобритания установила свой протекторат и над средствами, которые находятся в обороте оффшорного сектора мировой экономики, в том числе и над теми, которые имеют «сомнительное происхождение». Так, имеются данные о том, что в 1995 г. только общий капитал, находящийся в управлении британских трастов, насчитывал 160 млрд долл. США, а британский золотой запас с учетом иностранных валютных ресурсов составил около 51,2 млрд долл. США [5, 32].

Показательно в этом смысле, что когда в 80-е годы XX в. США начали активную борьбу против отмывания денег, получаемых от торговли наркотиками, и поставили вопрос об обеспечении более жесткого и эффективного регулирующего режима на зависимых от

Великобритании территориях, в частности на Каймановых островах, это вызвало негативную реакцию британских властей, аргументировавших свою позицию тем, что такой подход может привести к экономическому краху на островах. В конце концов договор, обеспечивающий американцам ограниченный доступ к банковской информации в случае, когда они могут доказать связь банковских счетов с преступной деятельностью, был ратифицирован в 1990 г. [5].

Кроме того, под давлением США еще одна налоговая гавань – Багамские острова – вынуждена была заключить договоры с США, Канадой и Великобританией, согласно которым она обязана предоставлять информацию, касающуюся учрежденных на ее территории оффшорных трастов, на основании так называемого уголовного подозрения, без наличия возбужденного уголовного дела в одной из договорившихся стран [5].

Заканчивая обзор использования Объединенным Королевством своих зависимых территорий, следует отметить, что сложившаяся вокруг этих территорий ситуация беспокоит не только США, но и европейские страны. В частности, «все больше инвесторов, – отмечает в своей книге Клаус Коттке, – предпочитают платить британским колониям, чем немецкому финансовому ведомству» [27, с. 314].

Кроме того, необходимо отметить, что в современной мировой экономике все очень тесно взаимосвязано, и часто полученные незаконным путем средства через оффшорные зоны инвестируются в официальную экономику, которая, в свою очередь, постоянно «подпитывает» оффшорный финансовый сектор. Если к тому же добавить, что в находящихся под протекторатом Великобритании оффшорных финансовых центрах открыли свои филиалы крупнейшие лондонские банки, то можно представить, какими колоссальными финансовыми возможностями сегодня обладает Великобритания. Это также свидетельствует о степени ее не только видимого, но и невидимого с первого взгляда, неявного влияния на политическую и экономическую ситуацию во всем мире, гарантом которого являются британские финансовые анклавы, во множестве разбросанные по всей планете [5].

Интересным является оффшорный опыт *Соединенных Штатов Америки*. США является федеративным государством, система на-

логообложения которого имеет три уровня: федеральный, штата и местный. Это значит, что все компании платят налоги как федеральному правительству, так и штату, в котором они зарегистрированы. Уточнение о том, какому штату корпорация должна платить налоги, является существенным, поскольку в Америке на налоги одной корпорации могут также претендовать и другие штаты, помимо того, в котором она зарегистрирована. Если доход компании приносит экономическая деятельность или владение собственностью в других штатах, то эти штаты могут заявить права, в целях налогообложения, на часть прибыли корпорации. В качестве правовой основы при этом выступает институт «эффективной связи», или «налоговых уз» (*Tax nexus*), осуществляемой корпорацией бизнеса с конкретным штатом. Обычно корпорация устанавливает достаточные узлы, как только она получает доход из источников внутри штата, владеет или сдает в аренду собственность в штате, имеет работников в этом штате, имеет там капиталы или собственность. Положения, детально регулирующие связанные с этим вопросы, входят в законодательство штатов и регламентируются кодифицированными законодательными актами и судебными прецедентами, рассматриваясь отдельно в каждом конкретном случае [5].

Вместе с тем имеются федеральные ограничения на права штатов облагать налогом иностранные (зарегистрированные в другом штате – *foreign corporation*) корпорации. Гражданский закон № 86-272 не дает возможности штатам устанавливать «эффективную связь» для корпорации в том случае, если ее связь с данным штатом заключается в ходатайстве или приказе на продажу в штате принадлежащей корпорации материальной собственности. При этом эти распоряжения могут поступать или утверждаться из другого штата, но должны исполняться вследствие экономической деятельности, осуществляемой за пределами рассматриваемого штата. Например, согласно законам штата Невада, которые являются типичными в этом смысле, иностранная корпорация не будет считаться вовлеченной во внутривнутриштатную торговлю в Неваде, если «осуществила отдельную, изолированную сделку, которая состоялась не в числе аналогичных сделок». Из приведенного следует, что в подавляющем большинстве случаев деятельность корпорации в другом штате

не будет обладать иммунитетом от налогообложения со стороны властей данного штата [5].

Технический контроль за деятельностью на территории штата иностранных корпораций осуществляется посредством процедуры «квалифицирования осуществлять бизнес» в данном штате и возложен на власти штата и Службу внутренних доходов Федерального казначейства США. В том случае если корпорация не прошла квалифицирования в другом штате, но ведет там свою деятельность, власти этого штата могут признать должностных лиц и директоров этой компании персонально ответственными за корпоративные контракты. Ответственность за это включает строгие финансовые санкции, а в случае установления фактов сознательного заключения сделок от имени не квалифицированной компании предусматривает даже тюремное заключение. Примером такого подхода могут служить штаты Арканзас, Калифорния, Колорадо, Делавэр, Гавайи, Индиана, Кентукки, Луизиана, Мэриленд, Огайо, Оклахома, Орегон, Вирджиния и Вашингтон [5].

Поскольку в США из всех имеющих оффшорных юрисдикций наибольшую известность приобрел штат Делавэр, рассмотрим механизм осуществления оффшорного бизнеса в данном государстве на его примере.

Оффшорный статус корпорации, зарегистрированной в Делавэре, достигается благодаря тому, что налог на прибыль в этом штате равен 0%, но все компании, зарегистрированные на его территории, обязаны платить федеральный налог на прибыль по ставке 15 – 39% [91]. При этом для делавэрских компаний предусмотрена упрощенная форма отчетности. Это законный способ использования таких корпораций. Однако если счет делавэрской корпорации открыт не на территории США, и владелец корпорации не заполнял и не сдавал в Департамент внутренних доходов так называемую форму SS-4 (следовательно, и не получал идентификационного номера), и прибыль корпорации при этом извлекается из источников, расположенных за пределами США, то правительство Соединенных Штатов просто не знает о ее существовании. Происходит это потому, что Департамент внутренних доходов официально «узнает» об об-

разовании новой корпорации только тогда, когда ее владелец заполнит и сдаст форму SS-4, а вероятность того, что ее существование обнаружится другим способом, просто ничтожна, если соблюдаются указанные выше условия. Естественно, в этом случае они никому не платят налоги и ни перед кем не отчитываются. Вполне понятно также и то, что такой способ ведения дел неприемлем для осуществления серьезных оффшорных деловых проектов [5].

Вообще же о популярности регистрации американскими бизнесменами корпораций в штате Делавэр свидетельствует следующее высказывание: «Здесь зарегистрирована половина из пятисот крупнейших американских корпораций и как минимум треть предприятий, действующих на Нью-йоркской фондовой бирже. Всего здесь зарегистрировано более 200 тыс. предприятий» [22, с. 9]. Кроме того, есть данные о том, что в штатах Делавэр и Вайоминг зарегистрировано порядка 90% всех американских компаний [20].

Проведенный анализ мировой практики использования оффшорных юрисдикций на примере *Франции и Монако, Италии и Кампионе*, а также *Великобритании* и ее колониальных владений, зависимых территорий и стран, входящих в *Британское содружество наций*, – Гернси и Джерси, Каймановых, Багамских, Бермудских и Британских Виргинских островов, – свидетельствует том, что наибольший экономический эффект достигается при налаженном сотрудничестве экономически развитой страны и оффшорной юрисдикции, являющейся страной-сателлитом или бывшей колонией.

Контрольные вопросы

1. *Характеристика существующих форм государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса в зарубежных странах.*
2. *Упрощенные режимы налогообложения, действующие во Франции, в отношении малых, средних и микропредприятий.*
3. *Характеристика специальных налоговых режимов, действующих в Республике Казахстан.*

4. Особенности применения упрощенной системы налогообложения в Республике Беларусь.
5. Характеристика упрощенных систем для налогообложения субъектов малого предпринимательства, действующих в Российской Федерации.
6. Сравнительная характеристика упрощенной системы налогообложения в Российской Федерации и в Украине.
7. Налоговые льготы, действующие в Великобритании, в отношении субъектов малого предпринимательства.
8. Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства в США.
9. Характеристика наиболее типичных схем использования оффшорных компаний, применяемых в международной практике налогообложения.
10. Краткая характеристика международного опыта регулирования оффшорного бизнеса.

РАЗДЕЛ 7. ОРГАНИЗАЦИЯ АДМИНИСТРИРОВАНИЯ НАЛОГОВ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

7.1. Налоговые службы зарубежных стран

В большинстве зарубежных стран налоговая администрация или налоговое ведомство является, как правило, составной частью министерства финансов. Вместе с тем это не исключает некоторую их автономность в осуществлении своих функций. Например, в *США* к налоговому аппарату относится Служба внутренних доходов, в *Великобритании* – Управление внутренних доходов и Управление пошлин и акцизов, во *Франции* – Главное налоговое управление, в *Японии* – Национальное налоговое управление, в *Германии* – Федеральное налоговое управление и налоговые управления земель, в *Италии* – Агентство налоговых поступлений.

Налоговые инспектора появились в качестве сборщиков налогов еще в XVIII веке. С того времени штат работников налоговых органов постоянно расширялся и сегодня его размеры довольно значительны. Например, штат работников налогового ведомства в *США* составляет около 120 тыс. человек, в *Италии* – 70 тыс., в *Великобритании* – 100 тыс., во *Франции* – 82,4 тыс. человек [29, 42, 43, 59].

Налоговые службы в зарубежных странах имеют много общих черт и достаточное количество особенностей, которые касаются их структуры, данных им прав и выполняемых ими обязанностей.

Налоговое ведомство Германия

Специального налогового ведомства в Германии не существует. Налоговые инспекции входят в финансовую систему, структура построения которой довольно своеобразна. Она отражает федеративное построение государства, относительную самостоятельность земель: существуют федеральное и земельные министерства финансов.

Функции налоговой службы в Германии выполняют Федеральное и земельные ведомства по финансам, подчиненные соответственно Федеральному и земельному министерствам финансов. Федеральные финансовые органы осуществляют администрирование налога на добавленную стоимость, фискальных монополий, таможенной пошлины и финансовых взаимоотношений с бюджетом Европейского союза, а земельные финансовые органы администрируют остальные налоги и сборы. На уровне земель, кроме того, функционирует *Главное финансовое управление* (или *Верховная финансовая дирекция*), подчиненное одновременно и федеральному и земельному министерствам финансов и являющееся по существу посредническим органом. Верховной финансовой дирекции непосредственно подчинены налоговые инспекции и таможенные органы [35, 59, 70, 74].

Главными функциональными и наиболее массовыми структурными подразделениями налоговой службы Германии являются налоговые инспекции, численность персонала которых составляет от 100 до 300 работников (из расчета один сотрудник в среднем на 600 налогоплательщиков – физических лиц). Инспекции разделены на отделы по видовым признакам налогов. Оценочные отделы выполняют функции по оценке имущества, земельных участков, сельскохозяйственных угодий, которые необходимы, в частности, при расчете налога с наследства. Кроме того, имеются подотделы отсрочки платежей, регистрации плательщиков НДС, проверки предприятий (большие предприятия проверяются специальным отделом Главного финансового управления), электронной обработки налоговой информации и автоматизированной системы контроля налогоплательщиков. В состав налоговой инспекции входит также финансовая касса со штатом так называемых конфискаторов. Кроме того, в больших инспекциях существуют отделы налогообложения юридических лиц, следственные и сыскные отделы [59].

Специальным органом министерства финансов Германии, который осуществляет криминальное преследование и налоговый розыск, является *налоговая полиция* (*служба налоговых расследований*), так называемая «Штойфа» («*Steufa*»). Сегодня в Германии не существует общегосударственной службы налоговых расследо-

ваний. Каждая земля в соответствии со своим законодательством имеет собственную структуру, при этом «Штойфа», за некоторым исключением, является составной частью земельных министерств финансов. К функциям «Штойфы» относятся: расследование правонарушений, связанных с сокрытием доходов и уклонением от уплаты налогов, определение в указанных случаях базы налогообложения, а также осуществление специальных оперативных мероприятий по выявлению, предупреждению и пресечению различных видов преступлений в экономической сфере [7, 59].

В Германии нет налогового кодекса в его классической форме, как, например, в США или Франции. Общие правила, действующие для всех видов налогов, закреплены в «Положении о взыскании налогов, сборов и таможенной пошлины», в котором определено понятие налогов и налогоплательщиков, закреплён принцип сохранения финансовыми органами налоговой тайны и т. д. Кроме того, по каждому существующему в стране налогу действуют специальные законы, регулирующие порядок их взимания. Также налоговую систему Германии регулируют акты международного права: договоры об избежании двойного налогообложения, правовые акты, касающиеся внешних экономических связей, а также другие международные правовые документы, регулирующие налоговые вопросы, в частности, Договор о создании ЕС [59, 74].

Налоговое законодательство Германии профессор Йохим Ланг охарактеризовал следующим образом: «Данная нервозность налогового законодательства приводит всех тех, кто с ним профессионально связан, в тихое отчаяние... Налоговое право перерастает в хаос, в недрах которого теряются даже опытные эксперты» [30, с.11].

Интересным является то, что в Германии налоговые консультации могут предоставлять только налоговые консультанты, имеющие соответствующую лицензию (выдаваемую Министерством финансов) или уполномоченные адвокаты и аудиторы. В случае самовольного предоставления консультационных услуг другими физическими или юридическими лицами на них налагается довольно значительный штраф.

Налоговое ведомство Франции

Налоговая служба Франции находится в составе Министерства экономики, финансов и бюджета. Администрирование налогов в основном осуществляет Главное налоговое управление и частично Главное управление таможенной пошлины и других поступлений.

Структурно *Главное налоговое управление* состоит из пяти отделов [59]:

- подготовки законодательства (функции: разработка проектов законов и других нормативных актов в сфере налогообложения);
- общего управления налогами (функции: обеспечение аккумуляции налоговых поступлений в государственном бюджете);
- рассмотрения споров (функции: рассмотрение жалоб и подготовка материалов для уголовного преследования за налоговые правонарушения);
- по вопросам земли и государственного имущества (функции: кадастровая оценка земель, управление движимым и недвижимым государственным имуществом);
- кадров (функции: кадровое обеспечение налоговой службы).

Кроме того, данные о работе Главного налогового управления Франции свидетельствует об ориентации, по аналогии со Службой внутренних доходов США, в сторону массово-разъяснительной работы.

Главное управление таможенной пошлины и других поступлений организует работу таможенных пунктов на границах Франции и в пределах территории страны. Оно обеспечивает надзор за соблюдением государственного запрета на продаже оружия, наркотиков и т. д., а также осуществляет санитарный контроль внешней торговли [59].

Значительное внимание во Франции уделяется обучению персонала налоговой службы. К примеру, слушателям Национальной налоговой школы и Национальной школы кадастра с самого начала обучения предоставляются все права на льготы, отпуска и социальную защиту, соответствующие должности налогового инспектора.

Налоговое ведомство в США

Функции налоговой службы и налогов полиции возложены на структурное подразделение Министерства финансов США – *Службу внутренних доходов (Internal Revenue Service)*. В структуре Службы внутренних доходов (СВД) выделено четыре функциональных управления – по категориям налогоплательщиков:



Рис. 7.1. Функциональные управления в структуре Службы внутренних доходов США

Кроме того, в структуру СВД входят *Управление апелляций, Управление информации и координации, Управление криминальных расследований, Надзорный совет* (который интерпретирует все решения СВД с юридической точки зрения на соответствие законодательству), *Служба адвокатской помощи плательщикам* (имеющая независимый статус и призванная отстаивать интересы налогоплательщиков) [59].

Структурно СВД состоит из центрального аппарата; семи региональных управлений; 62 налоговых округов; 10 сервисных центров электронной обработки данных.

Ежегодно в СВД поступает около 120 млн деклараций индивидуального подоходного налога и более 3 млн деклараций корпорационного налога, а также другие документы, содержащие налоговую информацию, значительная часть которых передается через электронные средства связи. Агенты СВД ежегодно осуществляют полный аудит крупных корпораций, а также камеральную проверку всех поданных деклараций и документальную проверку 3 – 4% представленных налоговых деклараций, которые отбираются по признакам возможных налоговых нарушений [35, 59].

Деятельность СВД, ее взаимоотношения с плательщиками регламентирует налоговый кодекс, полное содержание тысяч статей которого на сотнях страниц доступно лишь юристам и бухгалтерам экстракласса. И, как выяснили социологи, для американцев заполнение налоговых деклараций – один из самых сильнодействующих факторов стресса. Именно поэтому одним из основных, значительно доминирующим над остальными, направлений деятельности СВД является массово-разъяснительная работа среди налогоплательщиков. Так, с целью обучения, информирования и консультирования налогоплательщиков в структуре центрального аппарата и региональных отделах СВД созданы Управления апелляций, а также службы, которые ведут работу с налогоплательщиками и ответственностью [59, 68].

Налоговое ведомство Японии

Основным налоговым органом Японии является *Национальное налоговое управление*, входящее в Министерство финансов Японии. На Национальное налоговое управление возложены функции по взиманию всех налогов и сборов и пресечению случаев уклонения от их уплаты, за исключением таможенных пошлин и корабельных сборов, относящихся к компетенции Министерства финансов.

Национальное налоговое управление Японии состоит из центрального аппарата, одиннадцати региональных налоговых бюро, региональной налоговой инспекции о. Окинава и 524 налоговых инс-

пекций, а также Налогового колледжа и Национального налогового трибунала с филиалами, где происходит обжалование правильности начисления налогов.

Налоговые инспекции на местах наделены лишь правом выявления нарушений и имеют в своем штатном составе группы аудита физических лиц, корпоративного сектора и в некоторых случаях группы, занимающиеся налогообложением сферы производства алкогольных напитков.

Как центральный аппарат, так и региональные налоговые бюро и инспекции на местах имеют идентичное функциональное построение и представлены тремя основными департаментами (отделами):

- занимающийся вопросами начисления налогов (включает около 68% штатных сотрудников);
- контролирующий сбор налогов (около 68% штатных сотрудников);
- осуществляющий управление и координацию, в том числе проведение проверок и криминальное расследование случаев уклонения от уплаты налогов (около 17% штатных сотрудников).

При этом характерно своеобразное «разделение труда», заключающееся в том, что региональные бюро контролируют правильность уплаты налогов крупными компаниями, находящимися в зоне их ответственности, а налоговые инспекции – малый и средний бизнес на местах, а также взимание подоходного налога, налогов с наследства, недвижимости и др. [75].

Налоговое ведомство Великобритании

В Великобритании функции организации налоговой службы возложены на два правительственных департамента, подчиненных казначейству: *Управление внутренних доходов* и *Управление пошлин и акцизов*.

Управление внутренних доходов осуществляет контроль за взиманием с юридических и физических лиц следующих налогов и сборов: подоходного налога, корпоративного налога, налога на прирост рыночной стоимости, налога на добычу нефти, налога с наследства, национальных вкладов страхования. Члены совета Управления (так называемые комиссары) принимают участие в подготовке законодательных проектов и несут ответственность за назначение нало-

говых инспекторов и собирателей налогов. В состав данного Управления входит также Департамент пенсионных фондов по выслуге лет, который контролирует все пенсионные фонды и устанавливает пенсионные льготы.

К функциям *Управления пошлин и акцизов* относится взыскание косвенных налогов, в том числе налога на добавленную стоимость, таможенной пошлины и акцизного сбора. В составе данного Управления находятся структурные подразделения, которые ведут борьбу с уклонением от уплаты налогов и контрабандой (в частности, оружия и наркотиков), контролируют валютные и экспортно-импортные операции, ведут статистику внешней торговли [59, 73].

В фискальном отношении территория страны разделена на 15 налоговых округов, которым подчинены 600 участков и 135 центров сбора налогов. Центральными фигурами налоговой службы являются сборщики налогов и налоговые инспекторы, подчиняющиеся окружным контролерам. Сборщики обеспечивают поступление налогов, в том числе и взыскание в принудительном порядке, контроль за правильностью начисления налоговых обязательств осуществляют инспекторы. Должностные обязанности инспектора на его участке состоят в рассылке плательщикам напоминаний и бланков налоговых деклараций; проверке деклараций и другой налоговой отчетности; начислении налоговых обязательств в случаях непредоставления надлежащей декларации или неточности данных [59].

Оценивая британскую систему налоговой администрации, следует подчеркнуть, что в ней скомбинированы аппаратно-бюрократические и общественные основы. Представители общественности могут принимать активное участие в налоговом процессе, к которому привлечены парламентские структуры [59].

Налоговое ведомство Италии

Функции по организации деятельности налоговой службы Италии возложены на Департамент налоговой политики Министерства экономики и финансов, который координирует работу всех субъектов налоговой деятельности, решает вопросы, связанные с налоговым законодательством. А в 2001 г. из состава Министерства экономики и финансов было выделено *Агентство налоговых*

поступлений (АНП), обладающее имущественной, бухгалтерской и административной автономией.

Центральное управление АНП, подчиняющееся Министерству экономики и финансов, управляет и контролирует деятельность региональных (областных) управлений и местных (провинциальных, в свою очередь состоящих из муниципальных) инспекций АНП. Всего в Италии 19 областных, 2 региональных управления АНП и 388 местных (провинциальных, муниципальных) инспекций АНП [29].

Основными функциями, возложенными на Агентство налоговых поступлений Италии, являются: взимание налогов, информирование налогоплательщиков, осуществление контрольных мероприятий, разработка мероприятий по выявлению уклонения от налогообложения, принятие решений об урегулировании спорных вопросов с налогоплательщиками и т. д.

Местные (провинциальные, муниципальные) инспекции АНП осуществляют непосредственную работу с налогоплательщиками, в том числе: выдачу свидетельств о постановке на учет; сбор налогов; предъявление официальной налоговой претензии; решение спорных вопросов (рассмотрение жалоб налогоплательщиков); проведение мероприятий налогового контроля.

Вопросами налогообложения экспортно-импортных операций со странами, не входящими в ЕЭС, занимается *Таможенное агентство*, подчиняющееся Министерству экономики и финансов Италии.

К проведению контрольных мероприятий в отношении субъектов, занимающихся финансовым мошенничеством, привлекается *финансовая гвардия* (финансовая полиция), которая также подчиняется Министерству экономики и финансов [29].

Федеральная налоговая служба Российской Федерации

Основным налоговым органом Российской Федерации является *Федеральная налоговая служба*, созданная в 2004 г. в ходе административной реформы и входящая в состав Министерства финансов РФ. До этого налоговые органы России находились в системе Министерства налогов и сборов.

Главная задача налогового ведомства – контроль за соблюдением налогового законодательства, правильностью исчисления налогов,

полнотой и своевременностью перечисления налогов, сборов и обязательных платежей в соответствующие бюджеты. Налоговые органы имеют монопольное право на регистрацию юридических лиц. Кроме того, налоговое ведомство РФ наделено такими правами.

1. Проводить проверки денежных документов, бухгалтерских книг, отчетов, деклараций, смет и других документов, связанных с налогообложением, получать необходимые справки и информацию по вопросам, возникшим во время проверки, за исключением информации, которая является коммерческой тайной согласно законодательству. Результаты проверки оформляются соответствующими актами, в которых отражаются нарушения налогового законодательства, факты невыполнения требований должностных лиц, даются указания относительно исправления недостатков и внесения выявленной недоплаты налогов в бюджет.
2. Контролировать соблюдение налогового законодательства лицами, занимающимися предпринимательской деятельностью и выдавать им, на основе решений органов исполнительной власти, патенты и регистрационные удостоверения.
3. Получать от юридических и физических лиц справки, документы и копии с них, касающиеся хозяйственной деятельности налогоплательщика, необходимые для правильного взимания налогов.
4. Исследовать, с соблюдением соответствующих правил, все используемые для получения доходов или связанные с хозяйственной деятельностью налогоплательщиков помещения (производственные, складские, торговые и др.). А в случаях отказа налогоплательщика допустить должностных лиц к проверяемым объектам налоговое ведомство имеет право определить налогооблагаемый доход на основе документов, которые свидетельствуют о получении ими доходов и/или на основании данных о налогообложении лиц, занимающихся аналогичной деятельностью.
5. Требовать от налогоплательщиков ликвидации выявленных в ходе проверки недостатков и контролировать их выполнение.

6. Приостановить операции в банках и других финансово-кредитных учреждениях в случаях непредъявления соответствующих документов.
7. Применять к предприятиям штрафные санкции (пени, штрафы) и др.
8. Налоговые инспекции несут ответственность за полноту и своевременный учет налогоплательщиков, а также за проведение проверок правильности определения налоговых обязательств, своевременности и полноты уплаты налогов и сборов в соответствующие бюджеты.

Функции налоговой полиции с 2004 г. выполняют работники оперативно-розыскных бюро Главного управления по борьбе с налоговыми преступлениями Федеральной службы по экономическим и налоговым преступлениям в составе Министерства внутренних дел РФ.

7.2. Администрирование налогов в зарубежных странах

Значительная роль в обеспечении эффективного функционирования системы налогообложения любого государства принадлежит системе администрирования налогов, благодаря которой и реализуются реальные взаимоотношения между государством и налогоплательщиками.

Системы администрирования налогов в зарубежных странах создавались и совершенствовались параллельно с возникновением, развитием и реформированием систем налогообложения конкретных государств. И сегодня, несмотря на общие цели организации налогового администрирования, каждой стране присущи определенные особенности, вызванные воздействием исторических, социальных, экономических, политических факторов как внутренней, так и внешней среды.

Рассмотрим некоторые особенности администрирования налогов в зарубежных странах и некоторые приемы, которые в перспективе, с учетом адаптации к отечественным условиям, можно будет применить в деятельности налоговой службы Украины.

Основным отличием администрирования налогов в развитых странах (например, в *США, Франции, Швеции* и др.) в сравнении

с *Украиной* является значительное преобладание над остальными направлениями деятельности массово-разъяснительной работы с налогоплательщиками.

Например, во *Франции* сборщики налогов, кроме приема и информирования посетителей, предоставляют плательщикам услуги через сеть телефонных справочных служб. Кроме того, в большинстве мэрий, а также в общественных организациях работают информационные пункты. Широко практикуются телевизионные передачи, в которых представители налоговых органов отвечают на вопросы налогоплательщиков, касающиеся практического налогообложения. Кроме того, Главное налоговое управление Франции издает налоговые справочники для предпринимателей, обзоры налогового законодательства (в отличие от Украины, где данной сферой деятельности преимущественно занимаются частные средства массовой информации и аудиторские фирмы) [35].

В *Японии*, например, эффективная работа налоговых органов опирается как на исторически сложившиеся традиции внедренного в массовое сознание законопослушания как естественной для подавляющего числа японцев формы социального поведения, так и на детально разработанную законодательную базу. Однако нельзя не отметить, что налоговое законодательство Японии достаточно объемно, многие акты отличаются большим числом статей, сложностью норм и терминологии, разобраться в которых во многих случаях под силу лишь специалистам в сфере налогообложения. Поэтому в Японии в помощь налогоплательщику, кроме государственных программ по информированию о требованиях налогового законодательства, предусматривающих популяризацию этих знаний путем издания различных брошюр, пособий, проведения семинаров, собеседований, организации «горячих» линий связи через Интернет, действует институт уполномоченных налоговых консультантов, численностью около 70 тыс. человек, имеющих соответствующие лицензии. Организационно налоговые консультанты объединены в профессиональные ассоциации, тесно сотрудничающие с Национальным налоговым управлением и на коммерческой основе выполняющие всю практическую работу по начислению налогов и подаче документов как юридических, так и физических лиц в условиях

действующего порядка самодекларирования налогов после подсчета годового дохода налогоплательщиков [50].

В *США*, например, как уже указывалось, с целью обучения, информирования и консультирования налогоплательщиков в структуре центрального аппарата и региональных отделах Службы внутренних доходов (СВД) созданы Управления апелляций, а также службы по работе с плательщиками. *Управления апелляций* выполняют функции представительства плательщиков в налоговой службе, занимаясь урегулированием проблем, которые у них возникают в их отношениях с СВД. *Служба по работе с плательщиками* консультирует налогоплательщиков по вопросам заполнения и представления деклараций. При этом работники управления предоставляют услуги бесплатно, круглые сутки, семь дней в неделю, на разных языках (при этом благодаря использованию специальной телефонной аппаратуры обеспечиваются необходимой информацией лица с пониженным слухом). Кроме того, чтобы облегчить налогоплательщику достаточно сложный процесс определения его налогооблагаемого дохода, СВД предлагает разнообразные формы помощи. Прежде всего налогоплательщикам высылается комплект налоговых документов: бланк налоговой декларации, инструкция по ее заполнению, описание изменений в налоговом законодательстве, а также информация о том, где можно получить дополнительную помощь. Бланки налоговых деклараций и другие печатные материалы, касающиеся налогообложения, можно получить в любой налоговой инспекции, общественной библиотеке, а также заказать по почте. Однако наибольшим спросом все же пользуется уже упоминавшаяся «горячая линия», которой пользуются миллионы налогоплательщиков *США*. Также СВД предоставляет помощь налогоплательщикам, организуя так называемые благотворительные налоговые профилактории и центры быстрой консультативной помощи [59, 68].

В *Швеции*, как и в большинстве европейских стран, также основное внимание уделяется массово-разъяснительной и консультативной работе. Налоговое законодательство *Швеции* довольно громоздкое и сложное (каждую неделю парламент в среднем принимает одну поправку к законодательным актам по вопросам налогообложения). Поэтому на сборщиков налогов возложена обя-

занность предоставления помощи налогоплательщикам. При этом, в основном, консультативное общение с налогоплательщиками осуществляется через Internet (например, сайт Гетеборгского регионального налогового управления в течение месяца посещают 100 тыс. человек) [35].

Интерес вызывает довольно непривычная (для украинского налогового администрирования) практика своеобразной «опеки» налогоплательщика. Так, местные налоговые отделы за месяц до наступления срока представления декларации обязаны прислать ее бланк налогоплательщику, напоминая ему таким образом об обязанности сдачи налоговой отчетности.

Кроме того, в *Швеции* применяется практическое внедрение принципа единства налоговой отчетности в администрировании налогов, заключающееся в использовании единой налоговой декларации для всего предприятия (одна часть декларации предназначена для НДС, другая – для подоходного налога и социальных взносов), что очень удобно как для налогоплательщиков, так и для налоговой службы [35].

О налоговом контроле в зарубежных странах дают представление некоторые особенности организации налоговых проверок, существующих систем наказаний и процедур обжалования результатов проверок.

Что касается *организации налоговых проверок*, то, например, в *США* основы проведения документальной проверки являются такими же, как в Украине: данные бухгалтерских книг сравниваются с данными деклараций. Однако во время проверки предприятия *США* имеют право привлекать для представления своих интересов доверенных лиц, квалифицированных бухгалтеров-консультантов и т. п. (при проведении проверки в Украине присутствующими могут быть лишь должностные лица предприятия). Кроме того, вся процедура проверки и действия государственных служащих может быть записана плательщиком на аудио- или видеоносителях. При этом в налоговом законодательстве установлено, что проверке подлежат лишь те операции, по которым прошло не более трех лет с даты заполнения соответствующей декларации. Однако при наличии доказательств, подтверждающих факт неуплаты налогоплательщиком налогов на сумму, превышающую 25% его валового дохода, указан-

ный срок увеличивается до шести лет. После завершения проверки с налогоплательщиком или его представителями обсуждаются мероприятия, которые должны быть выполнены по ее результатам. Если они соглашаются с выводами проверяющих, то подписывается договор о достижении согласия, на основании которого плательщику выставляется счет на недоплаченную сумму налога или осуществляется возврат сумм налогов, излишне внесенных в бюджет. При этом плательщик имеет право уплатить доначисленные по результатам проверки суммы не одновременно, а в течение обусловленного срока. В случае несогласия налогоплательщика с выводами проверки он (как и в Украине) имеет право на обжалование этих выводов [35].

В *Германии* налоговая проверка проводится не для изъятия дополнительных сумм налогов, а с целью установления и оценки обстоятельств дела, которые имеют существенное значение для налогообложения.

Документальные проверки в *Германии* охватывают относительно небольшое количество предприятий, в среднем ежегодно проверяется 19% больших, 7% средних и 2% малых предприятий.

В *Германии* применяется два способа отбора налогоплательщиков для проведения документальных проверок: случайный и специальный. Случайный отбор предусматривает выбор объектов для проведения контрольных проверок на основе использования методов статистической выборки. Специальный отбор обеспечивает целенаправленный выбор налогоплательщиков, по которым имеется информация о возможных налоговых нарушениях. При этом существует группа предприятий, проверку которых считают приоритетной, к ним относятся: крупные предприятия (налоговая проверка которых должна проводиться не реже одного раза в год, но не чаще, чем раз в шесть месяцев); предприятия, предложенные к первоочередной проверке отделом начислений налогов, а также другими контролирующими органами, исходя из целесообразности проверки (например, в случае изменений, которые возникли в структуре предприятия, при наличии сомнений в отношении достоверности налоговых деклараций и бухгалтерских отчетов); предприятия, которые не подвергались проверке в течение продолжительного срока [59].

Кроме того, в *Германии* при планировании проведения проверки учитывается соотношение средств, затраченных на ее проведение, предвиденным результатам, при этом исключается даже наименьшее вмешательство в дела предприятия. В распоряжении о назначении проверки указываются правовые основы ее проведения, виды налогов, которые наложат проверку, охватываемые отчетные периоды. К документу о назначении проверки прилагается разъяснение основных прав и обязанностей налогоплательщика при проведении проверки. Если в процессе проверки работники налогового органа приходят к выводу о необходимости проведения контроля дополнительных вопросов, то им выдают дополнительный документ о расширении круга проверяемых вопросов, с которым должен быть ознакомлен налогоплательщик. Как правило, сообщения о проверке налогоплательщики получают за 1 – 4 недели до ее начала (в зависимости от размера предприятия). При этом по просьбе налогоплательщика дата начала проверки может быть перенесена на другое время при наличии уважительных причин. Продолжительность налоговых проверок составляет: от 6 до 30 дней (в зависимости от размера предприятия). По итогам налоговой проверки составляют акт, в котором отображаются выявленные в процессе проверки факты, а также внесенные изменения в размеры налогов, подлежащих уплате. При отсутствии выявленных нарушений и внесенных изменений налогоплательщику направляется сообщение [59].

О налоговом контроле в зарубежных странах также дают представление некоторые детали существующих *финансовой и административной ответственности* налогоплательщиков.

Например, во *Франции* за несвоевременное представление декларации взимается налог в полной сумме и штраф в размере 0,75% в месяц (9% в год). Если доход скрыт намеренно с целью уклонения уплаты, то штраф составляет от 40 до 80% от суммы начисленного налога. А в случае регулярного уменьшения объекта налогообложения суммы налоговых обязательств изымаются в бесспорном порядке со счета налогоплательщика. За серьезные нарушения налогового законодательства (фальсификация документов и т. п.) предусмотрена уголовная ответственность, вплоть до тюремного заключения [59].

Интересным является то, что во *Франции*, в отличие от Украины, в случае переплаты налогов соответствующая разница возвращается немедленно, при этом с процентами. Кроме того, во время президентских выборов (один раз в пять лет) осуществляется списание долгов по налоговым обязательствам налогоплательщиков [51, с. 22 – 23].

Во Франции также действуют общепринятые в мировой фискальной практике санкции криминального и административного характера за налоговые правонарушения. Например, особого внимания заслуживает применяемое оригинальное исправительно-воспитательное мероприятие: суд, после рассмотрения дела об уклонении от уплаты налогов посредством обмана, дает разрешение на повторяемую в течение трех месяцев публикацию приговора в средствах массовой информации, а также сообщает о вынесенном приговоре по месту работы или проживания осужденного.

Например, криминальный кодекс *Германии* содержит три пункта, предусматривающие ответственность за правонарушения в сфере налогообложения: за незаконное взыскание непредусмотренных сборов и уменьшение платежей; за нарушение налоговой тайны (лишение свободы на срок до двух лет или денежный штраф); за нарушение правил ведения бухгалтерских книг (лишение свободы на срок до двух лет) [59].

Например, в *Швеции* санкции к налогоплательщикам применяются лишь тогда, когда выявленные нарушения привели к недоплате налоговых обязательств или к избыточному возмещению из бюджета. Если в декларациях имеются неточности, которые не повлекли за собой потерь бюджета, санкции не применяются [35].

В *США*, например, по результатам налоговой проверки предприятий применяются административные штрафы за неуплату или неполную уплату налога на прибыль. При этом штраф за неполную уплату применяется лишь в случае, если к установленному сроку предприятие уплатило в бюджет менее 90% подлежащей суммы налога. Однако за действия криминального характера предусмотрены отдельные, более жесткие, штрафные санкции и возбуждение судебного дела [35].

Что касается *действующих процедур обжалования* результатов налоговых проверок в зарубежных странах, то они также имеют как общие черты, так и особенности.

Например, в *США* ошибочные, с точки зрения налогоплательщика, решения работников налоговой службы он может обжаловать в административном порядке на нескольких последовательных уровнях. Первая инстанция – обращение с жалобой к начальнику соответствующего налогового органа; вторая – отдел апелляций СВД; третья – Налоговый суд, который рассматривает отклоненные апелляции; четвертая – окружной федеральный суд общей юрисдикции; пятая инстанция – Федеральный апелляционный суд, предназначенный для рассмотрения исков, поданных против государственных учреждений. Таким образом, принятая в *США* система обжалования практически исключает ошибки и несправедливости в сфере налогообложения [59].

В *Германии*, например, если налогоплательщик не согласен с решением налоговых органов, он имеет право обратиться в специализированный финансовый суд, но только при условии, что конфликт не удалось разрешить внесудебным путем (на практике вне суда решаются около 97% всех налоговых споров). Высшей финансовой судебной инстанцией Германии является Федеральный финансовый суд в Мюнхене [59].

Заслуживает внимания немецкий опыт объединения в налоговом процессе соблюдения прав и обязанностей граждан. Так, сам факт налогового расследования наносит ущерб репутации человека. Поэтому в случае безосновательного привлечения к расследованию налогоплательщику может быть компенсирован нанесенный вред. Но вместе с тем на плательщика возложена обязанность содействия налоговым органам [59].

В *Италии*, например, разногласия между налогоплательщиком и налоговыми органами (в тех случаях, когда спорная ситуация не урегулирована в Агентстве налоговых поступлений) разрешают налоговые комиссии, представляющие собой трехуровневую систему судов, специализирующихся исключительно на налоговых спорах: первый уровень – провинциальная налоговая комиссия, вто-

рой – региональная налоговая комиссия, третий – Коллегия налоговых споров Верховного суда [29].

Анализ опыта зарубежных стран в сфере налогового администрирования свидетельствует о приемлемости его отдельных элементов в практике налогообложения в Украине. Это относится, прежде всего, к акцентированию внимания на массово-разъяснительной работе налоговой службы, установлению партнерских взаимоотношений с налогоплательщиками, упрощению процессов сдачи отчетности и проведения проверок и т. д.

Контрольные вопросы

- 1. Характеристика функциональных обязанностей налоговых органов Германии.*
- 2. Характеристика функциональных обязанностей Управления внутренних доходов и Управления пошлин и акцизов Великобритании.*
- 3. Характеристика функциональных обязанностей Агентства налоговых поступлений Италии.*
- 4. Служба внутренних доходов США: функционально-организационная структура и стиль работы.*
- 5. Права Федеральной налоговой службы Российской Федерации.*
- 6. Краткая характеристика администрирования налогов в зарубежных странах.*
- 7. Особенности проведения налоговых проверок в зарубежных странах.*
- 8. Характеристика организации документальных проверок в ФРГ.*
- 9. Характеристика существующих финансовой и административной ответственности налогоплательщиков в зарубежных странах.*
- 10. Общие черты и особенности действующих в разных зарубежных странах процедур обжалования результатов налоговых проверок.*

ПЕРЕЧЕНЬ ИСПОЛЬЗОВАННЫХ СОКРАЩЕНИЙ

<i>АНП</i>	– Агентство налоговых поступлений Италии
<i>ВВП</i>	– валовой внутренний продукт
<i>ВНП</i>	– валовой национальный продукт
<i>ВЭД</i>	– внешнеэкономическая деятельность
<i>ГАТТ</i>	– Генеральное соглашение по тарифам и торговле
<i>долл. США</i>	– доллары США
<i>ЕС</i>	– Европейский союз
<i>ЕС-15</i>	– Европейский союз в составе 15 государств
<i>ЕС-25</i>	– Европейский союз в составе 25 государств
<i>ЕЭС</i>	– Европейское экономическое сообщество
<i>МВФ</i>	– Международный валютный фонд
<i>МНК ООН</i>	– Модельная налоговая конвенция ООН
<i>МНК ОЭСР</i>	– Модельная налоговая конвенция ОЭСР
<i>НДС</i>	– налог на добавленную стоимость
<i>ООН</i>	– Организация Объединенных Наций
<i>ОЭСР</i>	– Организация экономического сотрудничества и развития
<i>руб.</i>	– рубль Российской Федерации
<i>СВД</i>	– Служба внутренних доходов США
<i>СЭВ</i>	– Совет Экономической Взаимопомощи
<i>СЭЗ</i>	– специальная экономическая зона
<i>ф. ст.</i>	– фунты стерлингов
<i>швед. крона</i>	– шведская крона
<i>ЭВС</i>	– Экономический и валютный союз
<i>LLC</i>	– Компания с ограниченной ответственностью (<i>Limited Liability Company</i>)

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» (в редакції Закону України від 22 травня 1997 р. № 283/97-ВР зі змінами і доповненнями) // Основи податкового законодавства: Зб. осн. законодав. актів.– Х.: ВД «ІНЖЕК», 2005.– С. 94 – 174.
2. Александров И. М. Налоговые системы России и зарубежных стран.– М.: Бератор-Пресс, 2002 – 192 с.
3. Амар Биде. Взимайте налоги и тратьте (сколько угодно) (<http://www.project-syndicate.org/commentary/bhide2/Russian>).
4. Андрущенко В. Класно-становий тип прибуткового податку // Вісник податкової служби України.– 2000.– Листопад – грудень.– С. 58 – 63.
5. Бабанин В. А. Анализ международного опыта ведения и регулирования оффшорного бизнеса // Финансовый менеджмент.– 2004.– № 1.– С. 81 – 99.
6. Бобоев М. Р. Налоги и налогообложение в СНГ: Учеб. пособ. / М. Р. Бобоев, Н. Т. Мамбеталиев, Н. Н. Тютюрюков; Под ред. А. П. Починка, Л. П. Павловой.– М.: Финансы и статистика, 2004.– 424 с.
7. Болтроменюк В. Германия: «Штойфа» выходит из тени // Налоговая полиция.– 1997.– № 5.– С. 21 – 26.
8. Великобритания. Налоги (<http://www.britain.polpred.ru/tom4/12.htm>).
9. Висновок за результатами аналізу виконання Державного бюджету України за дев'ять місяців 2005 р. Вип. 23.– К.: Рахункова палата України, 2005 (http://www.acrada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article?art_id=461118&cat_id=32827#_Тoc120691403).
10. Вовк Т. Податкові аспекти права СОТ та acquis ЄС: Орієнтири податкової реформи в Україні / Т. Вовк, О. Водянніков, І. Коноваленко.– Х.: Консул, 2004.– 960 с.
11. Воловик Е. М. Налог на добавленную стоимость (по материалам зарубежных исследователей) // Налоговый вестник.– 1999.– № (54)06.– С 128 – 132.
12. Голикова С. В. Тенденции развития систем налогообложения в развитых странах (<http://www.review.uz/archive/writeln.asp?id=475>)
13. Дадалко В. В., Румянцева Е. Е., Демчук Н. Н. Налогообложение в системе международных экономических отношений: Учеб. пособ.– Минск: Армита–Маркетинг; Менеджмент, 2000.– 359 с.
14. Данько Т. П., Окрут З. М. Свободные экономические зоны: Учеб. пособ. / Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова.– М.: ИНФРА-М, 1998.

15. Даценко Л. Деякі аспекти оподаткування доходів фізичних осіб-нерезидентів у межах застосування міжнародних договорів України / Л. Даценко, А. Радченко // Вісник податкової служби України.– 2005.– № 38.– С. 44 – 50.
16. Еремеева Г. Ф. Большая советская энциклопедия.– М.: Изд-во «Сов. энциклопедия», 1975.– Т. 20.– С. 373.
17. За имущество придется заплатить по западному сценарию // Российская газета, 2003 (<http://www.rg.ru/bussines/rinky/707.shtm>).
18. Зимелев А. Бюрократия на пути совершенствования // Offshore express.– 1997.– № 9(33).– С. 34 – 37.
19. Зимелев А. Под «крышей» Святого Престола // Offshore express.– 1998.– № 3(39).– С. 48 – 50.
20. Информационный бюллетень // Северная торгово-промышленная палата.– 1998.– № 1.– С. 25 – 28.
21. Иванов Ю. Б. Система оподаткування в схемах і таблицях. Частина 1: Загальнодержавні та місцеві податки і збори в Україні: Навч. посіб.– Х.: ВД «ІНЖЕК», 2004.– 416 с.
22. Кампионе: уютная обитель для «налоговых беженцев» // Offshore express.– 1997.– № 4(28).– С. 2 – 9.
23. Кашин В. А. Международные налоговые соглашения.– М., 1983.– С. 7.
24. Кноссен С. Формат ПДВ: уроки міжнародного досвіду (<http://www.sefr.kiev.ua/downloads/?lng=0&id=66>).
25. Кордобовская М. Аланды: острова, которым всегда везло // Offshore express.– 1997.– № 7(31).– С. 12 – 21.
26. Кордобовская М. Грязные деньги века // Offshore express.– 1997.– № 5(29).– С. 16 – 22.
27. Коттке К. «Грязные» деньги – что это такое? (Справочник по налоговому законодательству в области «грязных» денег): Пер. с нем.– М.: Дело и Сервис, 1998.
28. Кузык Б. Н., Яковец Ю. В. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва.– М., 2004.– С. 322 – 323;
29. Куницын Д. В. Налоговая система Италии // Налоговый вестник Сибири.– 2005.– № 3 (19).– С. 157 – 169.
30. Ланг Й. Проект кодекса налоговых законов для государств Центральной и Восточной Европы: Пер. с нем.– Бонн: Федеральное министерство финансов, 1993.– 464 с.
31. Литвиненко Я. В. Податкові системи зарубіжних країн: Навч. посіб. / Я. В. Литвиненко, І. Д. Якушин.– К.: МАУП, 2004.– 208 с.
32. Интригатор М. Д. Чему Россия может научиться у Китая при переходе к рыночной экономике // Экономическая наука современной России.– 1998.– № 3.– С. 3 – 10.

33. Малые и средние предприятия. Обзор специальных налоговых режимов. Опыт разных стран / В рамках проекта Тасис «Поддержка развития малого предпринимательства» (<http://www.nisse.ru/analitics.html?id=نالوگرزهم>).

34. Мамбеталиев Н. Т. Налогообложение малого предпринимательства в государствах – членах ЕвразЭС / Н. Т. Мамбеталиев, М. Р. Бобоев // Налоговый вестник.– 2002.– № 2.– С. 124 – 131.

35. Мельник В. Досвід адміністрування податків у зарубіжних країнах // Вісник податкової служби України.– 2004.– № 38 – 39.– С. 94 – 99.

36. Мещерякова О. В. Налоговые системы развитых стран мира.– М.: Правовая культура, 1995.– 239 с.

37. Мировой опыт налогообложения недвижимости // Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации (<http://www.nalog.ru/document.php?id=6150&topic=experience>).

38. Мюллер А. Налогообложение земли и недвижимости: международный опыт (<http://tchirkounov.ru/articles/?unit=134>).

39. Налог на добавленную стоимость (<http://lib.mabico.ru/1099.html>).

40. Налог на добавленную стоимость в международной торговле: Европейский союз (http://www.roche-duffay.ru/articles/ec_vat.htm).

41. Налоги в Германии. (http://www.secondpassport.ru/index.php?an=taxes_germ).

42. Налоги и налоговые взаимоотношения европейских стран.– М., 1992.– С. 37.

43. Налоги и налогообложение: Учеб. / Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской.– 4-е изд., испр. и доп.– СПб.: Питер, 2003.– 576 с.

44. Налоги, налогообложение и налоговое законодательство: Учеб. для ВУЗов / Под ред. Евстигнеева Е. Н.– СПб.: Питер, 2001.– 336 с.

45. Налоговая система Дании // Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации (<http://www.nalog.ru/>).

46. Налоговые реформы в присоединяющихся к ЕС странах (http://www.unepse.org/ead/pub/041/gu/041c5_r.pdf).

47. Налоговый и таможенный департамент Эстонии (<http://www.emta.ee/>).

48. Налоговый кодекс Российской Федерации. Комментарий к последним изменениям / Под ред. Г. Ю. Касьяновой (2-е изд., перераб. и доп.).– М.: АБАК, 2006.– 624 с.

49. Никитин С. Налог на прибыль: опыт развитых стран (<http://dit.perm.ru/articles/nalog/data/031204.htm>).

50. О налоговой системе Японии // Официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации (<http://www.nalog.ru/>).

51. Онищенко В. Податкова система Франції // Вісник податкової служби України.– 2001.– № 5.– С. 21 – 23.

52. Основні риси сучасних податкових систем розвинутих країн (<http://www.refine.org.ua/pageid-2589-2.html>).

53. Пеппер Д. Практическая энциклопедия международного налогового и финансового планирования.– М.: ИНФРА-М, 1999.
54. Погорлецкий А. И. Внешние факторы формирования национальной налоговой политики.– СПб.: Питер, 2004.– 217 с.
55. Погорлецкий А. И. Конвергенция национальных налоговых систем // Вестник СПбГУ. Сер. 5.– 2005.– Вып. 2.– С. 65 – 73 (http://www.econ.spbpu.ru/files/07_1129824618.pdf).
56. Погорлецкий А. И. Налоговая конкуренция в современной системе мирохозяйственных связей // Финансовый мир.– М., 2004.– Вып. 2.– С. 52 – 59.
57. Погорлецкий А. И. Электронная коммерция и гармонизация налоговых систем в мировой экономике // Финансовый мир.– М., 2002.– Вып. 1.– С. 72 – 79.
58. Погорлецкий А. И. Налоговые аспекты расширения Европейского союза // Вестн. С.–Петербург. ун-та. Сер. 5.– 2005.– Вып. 1.– С. 30 – 39.
59. Податкові системи зарубіжних країн / За заг. ред. М. Я. Азарова.– К.: Комп'ютерпрес, 2004.– 240 с.
60. Подгорная Т. К. Зарубежный опыт: акцизы в налоговой системе Швеции // Российский налоговый курьер.– 2005.– № 23 (<http://www.rnk.ru/rnk/article.phtml?code=2319>).
61. Росич Ю. Собираемость налогов в регионах России: налоговая система России. Ч. 2. (<http://rosich.ru/article/70>).
62. Румянцев А. Гармонизация налоговых систем стран – членов ЕС // Экономика и жизнь.– 1995.– № 29.
63. Сабельников Л. В., Зотов Г. М., Чеботарева Е. Д. Налогообложение в Европейском союзе.– М., 1999.
64. Современный НДС / Л. Эбрилл, М. Кин, Ж-П. Боден, В. Саммерс: Пер. с англ.– М.: Изд-во «Весь Мир», 2003.– 274 с.
65. Спрощена система оподаткування у сфері малого бізнесу: вітчизняний і зарубіжний досвід (http://www.academia.org.ua/index.php?p_id=54&id=58).
66. Спрощене оподаткування – загальноприйнята світова практика (http://www.academia.org.ua/index.php?p_id=53&page=2&id=147#l).
67. Стюбен Н. Податкова система Сполучених Штатів Америки // Вісник податкової служби України.– 2000.– Листопад–грудень С. 42 – 54.
68. Таможенные пошлины в Европейском Союзе. (http://europa.eu.int/comm/taxation_customs/dds/en/tarhome.htm).
69. Теоретические сведения о практических налогах (<http://strana-oz.ru/?numid=5&article=258>)
70. Ткаченко Н. М. Податкові системи країн світу та України. Облік та звітність: Навч.-метод. посіб. / Н. М. Ткаченко, Т. М. Горова, Н. О. Ільєнко / За заг. ред. Н. М. Ткаченка.– К.: Алерта, 2004.– 554 с.
71. Улыбышева Е. Гармонизация в налоговой сфере ЕС: влияние на межфирменные связи // МЭиМО.– 1995.– № 4.

72. Упрощенная система налогообложения: практическое применение с учетом последних изменений / Под ред. Г. Ю. Касьяновой (5-е изд., перераб. и доп.) – М.: АБАК, 2006. – 332 с.

73. Федурин О. В. Налоговая система Великобритании (<http://www.sfo.nalog.ru/analit/nalint/uk.htm>).

74. Федурин О. В. Налоговая система Германии (<http://www.nalog.ru/analit/nalint/>).

75. Федурин О. В. Налоговая система Японии // *Налоговый вестник Сибири.* – 2005. – № 1 (17). – С. 103 – 109.

76. Федурин О. В. Налогообложение в Республике Казахстан (<http://www.sfo.nalog.ru/analit.htm>)

77. Формы и налогообложение коммерческих организаций в Швейцарии (http://www.icsl.ru/reports_ru/report7.doc).

78. 1963 and 1977 OECD Model Income Tax Treaties and Commentaries. Deventer, 1987.

79. Articles of the Model Convention with Respect to Taxes on Income and on Capital // www.oecd.org/dataoecd/52/34/1914467.pdf

80. As New Members Join EU, Debate over Taxes Heats Up // *The Wall Street Journal Europe.* – 2004. – May 3.

81. Aujean M., Jenkins P. and Poddar S. A New Approach to Public Sectors Bodies // *International VAT Monitor.* – 1999. – Vol. 10 (№ 4). – Pp 144 – 149.

82. Винасси-Куйгй А., Фонтаньи Л. Harmonisation, coordination ou concurrence: quel choix pour la fiscalité? // *Problemes économiques.* 2001. – № 2. – P. 732.

83. Baker P. Double Taxation Agreements and International Tax Law. – London, 1991. – P. 1.

84. Bulletin for International Fiscal Documentation. – 2004. – Vol. 58. № 8/9. – P. 352.

85. Cartou L. Droit fiscal international et europeen. – Paris, 1986. – P. 120.

86. Chretien M. Le role des Organisations Internationales dans le reglement des questions d'impots entre des divers Etats // *Recueil des cours d'Academie de Droit.* – 1954. – Vol. II.

87. Corporate taxes 2004-2005. Worldwide Summaries. Pricewaterhouse Coopers. – John Wiley&Sons, Inc.

88. Delong B. In Praise of Historical Economics // *World Economics.* 2002. – Vol. – 3. № 1 (January – March).

89. Double Treaties between Industrialised and Developing Countries: OECD and UN Models, a Comparison. – Deventer, 1992. – P. 6.

90. E&Y: Рост косвенных налогов ослабляет компании (http://top.rbc.ru/index.shtml?/news/policy/2005/12/16/16095930_bod.shtml).

91. European Tax Handbook / Juhani Kesti, L. L. M Editor. – Amsterdam. – International Bureau of Fiscal Documentation, 2004. – 754 p.

92. Fanfare for a Larger Europe // *The Economist*.– 2004.– May 1st. P. 11.
93. *Financial Times*.– 2004.– April 30.
94. Hugouneng R., Le Cacheux J., Madius T. Les risques de la concurrence fiscale en Europe // *Problèmes économiques*.– 1999.– № 2. P. 644.
95. IMF, International Monetary Fund. *Government Finance Statistics Yearbook 2002*. Washington D. C., USA.
96. *Modele de convention des Nations Unies concernant les doubles impositions entre pays developpes et pays en developpement*.– New York, 1980.
97. OECD, Organization for Economic Cooperation and Development *Revenue Statistics 1965-2001*.– Paris, 2002.
98. Office for Official Publications of the European Communities.– Luxemburg, 2005.
99. Ogley A. *The Principles of International Tax: A Multinational Perspective*. [S. l.], [s. a.]. P. 1.
100. Pires M. *International Juridical Double Taxation of Income*. Deventer; Boston, 1989.– 217 p.
101. Rajan R., Bird G. *Economic Globalization: How Far and How Much Further?* // *World Economics*.– 2001.– Vol. 2. № 3 (July – September).
102. *Report on Double Taxation Submitted to the Financial Committee by Bruins, Einaudi, Seligman and Stamp* // League of Nations, Economic and Financial Committee. Doc. E. F. S. 73. F. 19. 1923. April 5.
103. Rosen H. S. *Public Finance*.– Boston: McGraw-Hill, 1995.– XXX, 623 p.
104. Schröder Says EU Entrants Should Shun Tax «Dumping» // *The Wall Street Journal Europe*.– 2004.– April 30 –May 2.
105. *Structures of the taxation systems in the European Union*.– Luxemburg: Office for Official Publication of the European Communities, 2004.– 116 p.
106. *The Reform of Taxation in EU Member States (Rapport pour le Parlement europeene)* (www.cepii.fr/francgraph/domainesrecherche/peee/Tax%20Reforms.pdf).
107. *United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries*.– New York, 2001.– 73 p.
109. *World Investwent Report 2004* (www.unctad.org).

Учебное издание

ИВАНОВ Юрий Борисович
ДАВЫСКИБА Екатерина Владимировна

СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Учебное пособие

Підписано до друку 30.05.2006 р. Формат 60 x 84/16. Папір офсетний.
Гарнітура WarnockPro. Друк ризографічний. Ум.-друк. арк. 13,07.
Обл.-вид. арк. 17,67 . Наклад 350 прим. Зам. № 126.

Видавничий Дім «ІНЖЕК»
61001, Харків, пр. Гагаріна, 20. Тел. (057) 703-40-21, 703-40-01.
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру України суб'єктів
видавничої діяльності ДК № 2265 від 18.08.2005 р.
Надруковано у ВД «ІНЖЕК», Харків, пр. Гагаріна, 20.