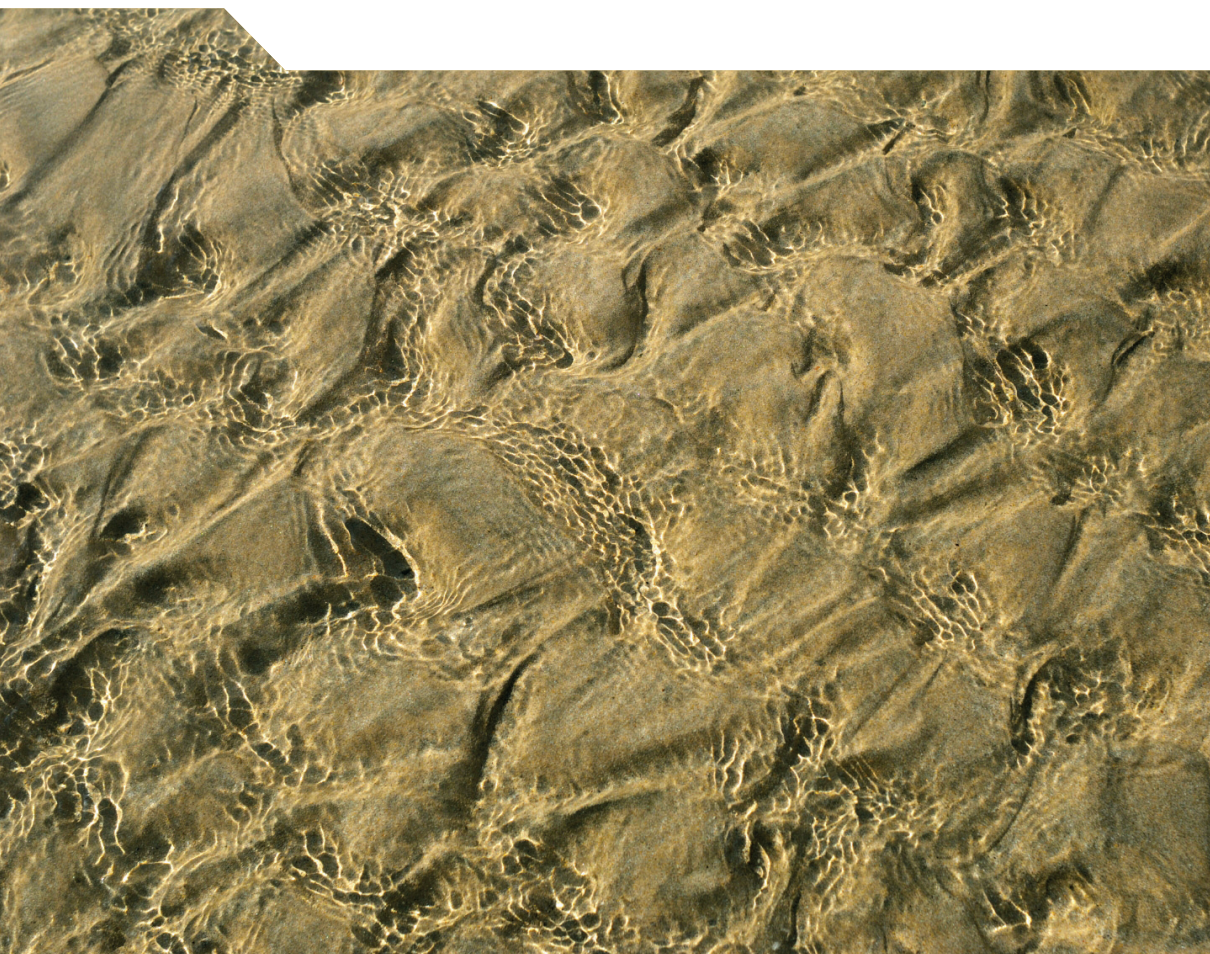




Рассмотрение проблемы снижения налоговой базы и переноса прибыли



РАССМОТРЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВОЙ БАЗЫ И ПЕРЕНОСА ПРИБЫЛИ

Данная работа публикуется под ответственность генерального секретаря ОЭСР. Изложенные в ней мнения и приводимая аргументация могут не отражать официальных взглядов Организации или правительств стран – членов.

Настоящий документ и любая содержащаяся в нем карта не затрагивают статус любых территорий и суверенитет над ними, делимитацию государственных границ и пограничных линий, а также названия территорий, городов и областей.

При цитировании просьба ссылаться на настоящую публикацию:

OECD (2013), *Addressing Base Erosion and Profit Shifting (Russian version)*, OECD Publishing.
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264201262-ru>

ISBN 978-92-64-20125-5 (печатное издание)

ISBN 978-92-64-20126-2 (PDF)

Статистические данные по Израилю предоставлены компетентными органами Израиля под их ответственность. Использование этих данных ОЭСР не является отражением предвзятого отношения к статусу Голанских высот, Восточного Иерусалима и израильских поселений на Западном берегу согласно нормам международного права.

Сведения об авторах фото: см. обложку © John Gollop / iStockPhoto.

Исправления к публикациям ОЭСР можно найти в Интернете по адресу: www.oecd.org/publishing/corrigenda.

© ОЭСР 2013

Вы можете копировать, загружать или печатать материалы ОЭСР для собственного пользования, вы также можете включать цитаты из публикаций, баз данных и мультимедийных продуктов ОЭСР в собственные документы, презентации, блоги, интернет-сайты и учебные материалы при условии указания ОЭСР как источника и владельца авторских прав. Все запросы на открытое или коммерческое использование, а также на право перевода должны направляться на rights@oecd.org. Запросы на разрешение на фотокопирование разделов настоящего материала для открытого или коммерческого использования должны направляться в Copyright Clearance Center (CCC) на info@copyright.com или в Centre francais d'exploitation du droit de copie (CFC) на contact@cfcopies.com.

Содержание

Основные положения	7
Глава 1. Вступление	17
Глава 2. Насколько серьезна проблема с СБПД?	
Обзор имеющейся информации	21
Информация о налоговых поступлений от доходов корпораций	21
Данные по прямым иностранным инвестициям	23
Обзор последних исследований по проблеме СБПД	25
Глава 3. Мировые бизнес – модели, конкурентоспособность, корпоративное управление и налогообложение	33
Мировые бизнес – модели и налогообложение	33
Конкурентоспособность и налогообложение	36
Корпоративное управление и налогообложение	39
Глава 4. Ключевые принципы налогообложения и возможности для снижения налогооблагаемой базы и переноса доходов	43
Ключевые принципы налогообложения трансграничной коммерческой деятельности	43
Ключевые принципы и возможности для применения СБПД	50
Глава 5. Рассмотрение проблем, связанных со снижением налоговой базы и переносом прибыли	61
Ключевые проблемные сферы	62
Следующие шаги	62
Разработка плана мероприятий по проблеме СБПД в глобальном масштабе	66
Также необходимы срочные меры от наших налоговых администраций ..	69
Библиография	71

Приложение А. Данные по поступлениям от налогов с доходов корпораций в процентном соотношении от ВВП	73
Приложение В. Обзор последних исследований по проблеме СБПД	77
Исследования по эффективным налоговым ставкам для МНК	77
Исследования с использованием данных из налоговых деклараций налогоплательщиков	80
Другие исследования по проблеме передачи доходов	82
Библиография	87
Приложение С. Примеры структур налогового планирования МНК	91
Структура торговли по Интернету с использованием двухуровневой структуры и перевод нематериальных активов по соглашению о долевом участии в затратах	92
Перемещение производственных операций вместе с переносом служебных нематериальных активов по соглашению о долевом участии в затратах	95
Приобретение за счет кредитных средств с переносом долга на операционную компанию и использование посреднической холдинговой компании	98
Приложение D. Текущая и проделанная работа ОЭСР по проблеме снижения налогооблагаемой базы и передачи доходов	103
Прозрачность в вопросах налогообложения	103
Соглашения об избежании двойного налогообложения	104
Трансфертное ценообразование	105
Агрессивное налоговое планирование	105
Вредоносные налоговые практики	106
Анализ налоговой политики и статистика по нему	106
Налоговое администрирование	107
Налоги и развитие	108
Рисунки	
Рисунок 2.1 Налоги с доходов корпораций в процентном соотношении от ВВП	22
Рисунок 3.1 Упрощённое представление о глобальной цепи создания добавленной стоимости	34
Рисунок 3.2 Индекс относительной длины глобальных цепей создания добавленной стоимости, среднее мировое значение, выборочно по отраслям, 2008 год	35

Рисунок С.1	Структура налогового планирования Группы А (Сценарий 1) .	93
Рисунок С.2	Структура налогового планирования Группы А (Сценарий 2) .	95
Рисунок С.3	Приобретение за счет кредитных средств.	99

Таблица

Таблица А.1	Поступления от налогов с доходов корпораций, % от ВВП, 1990-2011 годы	74
-------------	---	----

Блоки

Блок 2.1	Сравнение нормативных налоговых ставок на доходы корпораций с эффективными налоговыми ставками на корпоративные доходы	26
Блок D.1	СБПД и развивающиеся страны.	108

Основные положения

Снижение налогооблагаемой базы представляет серьезный риск для налоговых поступлений, налогового суверенитета и налоговой справедливости как для стран – участниц, так и для стран, не являющихся членами ОЭСР. Хотя и существует множество способов, которыми налоговая база может быть снижена внутри страны, существенным источником ее снижения является передача доходов другому налогоплательщику. В то время как дальнейшая работа над информацией, связанной со снижением налоговой базы и передачей доходов другому налогоплательщику с более низкой категорией налогообложения (СБПД), представляется важной и необходимой, нет сомнений в том, что в ряде юрисдикций проблема СБПД стоит остро и актуально. В этом контексте Группа 20 приветствовала деятельность, предпринимаемую ОЭСР в этой области, и обратилась с просьбой представить отчет о проделанной работе к их встрече в феврале 2013 года.

Хотя и очевидно, что проблема с соблюдением налогового законодательства существует, о чем свидетельствует ряд резонансных дел, но есть и более фундаментальный политический вопрос: общие международные принципы, разработанные на основе национального опыта для совместного использования налоговыми юрисдикциями, по-видимому, не успевают за изменяющейся экономической ситуацией. Внутренние правила по налогообложению международных компаний и принятые на международном уровне стандарты все еще базируются на экономических условиях, отличительной чертой которых является более низкая степень международной экономической интеграции, а не на современных условиях деятельности налогоплательщиков по всему миру, которая характеризуется все возрастающим значением интеллектуальной собственности как фактора стоимости и непрерывным развитием информационных и коммуникационных технологий.

Сначала считалось, что взаимодействие национальных налоговых систем может привести к их частичному совпадению при осуществлении налоговых прав, что в свою очередь может привести к двойному налогообложению. Национальные и международные правила для

изучения проблемы двойного налогообложения, многие из которых берут свое начало от принципов, разработанных Лигой Наций в 20-х годах прошлого столетия, направлены на рассмотрение таких совпадений с тем, чтобы свести к минимуму нарушения в бизнесе и препятствия к устойчивому экономическому росту. Взаимодействие национальных налоговых систем (включая нормативные правила, принятые в соответствии с международными стандартами для избежания двойного налогообложения), тем не менее, также могут привести к пробелам в законодательстве, что даст возможность снять или существенно уменьшить размер налога на прибыль и что не соответствует политическими целями внутренних правил налогообложения и международными стандартами. Транснациональные корпорации форсируют сотрудничество в разработке международных стандартов для смягчения двойного налогообложения, которое возникает из-за различий во внутренних налоговых правилах стран, но в то же самое время они зачастую используют в своих интересах такие различия, что позволяет снять или существенно снизить налогообложение.

Данный доклад направлен на объективное и всестороннее представление вопросов, связанных с СБПД. В начале доклада рассматриваются исследования и имеющиеся данные о существовании и распространенности СБПД (краткое изложение таких исследований приведено в приложении В). Далее в докладе содержится общий обзор глобальных достижений, которые повлияли на вопросы налогообложения прибылей корпораций. В основной части доклада излагаются ключевые принципы, лежащие в основе налогообложения трансграничных операций, а также возможности для СБПД, которые эти принципы могут создать. Здесь также анализируются некоторые хорошо известные корпоративные структуры (более подробно этот материал представлен в приложении С), а также выделяются наиболее важные проблемы, которые эти структуры вызывают.

В заключение доклада делается вывод о том, что кроме необходимости повышения прозрачности в вопросе по эффективным налоговым ставкам на доходы МНК, ключевыми проблемными сферами остаются:

- несоответствия в определении характеристик юридического лица и инструментов на международном уровне, включая различия регулирования гибридов и арбитраж;
- применение договорных принципов в отношении прибыли, полученной от цифровых товаров и услуг;
- режим налогообложения при привлечении заёмных средств третьей стороны, а также при страховании через дочерние компании и другие финансовые операции внутри группы;

- трансфертное ценообразование и особенно в связи с переложением рисков и нематериальных активов, искусственное разделение прав собственности на активы между юридическими лицами внутри группы и сделки между такими юридическими лицами, которые вряд ли проводились между независимыми компаниями;
- эффективность мер, направленных против уклонения от уплаты налогов, и особенно общие правила против уклонения, режимы для контролируемых зарубежных компаний, правила тонкой капитализации и правила по предупреждению нарушений налоговых соглашений;
- наличие вредоносных льготных режимов.

Имеется целый ряд индикаторов, показывающих, что налоговые практики некоторых транснациональных корпораций со временем стали более агрессивными, и при этом возникли серьезные вопросы по соблюдению налогового законодательства и добросовестности. Эти вопросы уже подчеркивались налоговыми комиссарами на встрече Форума по налоговому администрированию в Сеуле в 2006 году, во время которой были разработаны различные инструменты для более эффективного анализа и противодействия схемам агрессивного налогового планирования, приводящего к массовым убыткам в государственных доходах. Результаты деятельности ОЭСР в части агрессивного налогового планирования, включая справочник по схемам агрессивного планирования налогов, используются государственными служащими во многих странах. Некоторые страны интенсивно пользуются этой работой для повышения эффективности своих аудиторских проверок. Повышение налоговой дисциплины как внутри стран, так и за их пределами остается ключевой первоочередной задачей как для обеспечения государственных доходов, так и предоставление равных условий для бизнеса. Это требует решительных мер от налоговых администраций, которые должны сотрудничать при обмене данными и информацией, а также при мониторинге эффективности применяемых стратегий, например, в части начисления и сбора дополнительных налоговых поступлений и в части повышения налоговой дисциплины.

В докладе также показано, что действующие международные стандарты налогообложения, возможно, не успевают за изменениями в практиках глобального бизнеса, и особенно в сфере нематериальных активов и развития экономики цифровых технологий. Например, сегодня возможно активно участвовать в деловой жизни другой страны, например, при ведении бизнеса с клиентами, базирующимися в этой стране, через интернет не являясь налоговым резидентом этой или другой страны, где взимается налог на прибыли. В эпоху, когда налогоплательщики – не резиденты могут получать значительные прибыли от сделок,

совершаемых с находящимися в другой стране клиентами, возникают вопросы о соответствии существующих правил своему назначению. Более того, так как бизнес все более и более интегрируется за рубежом, а правила налогообложения часто остаются нескоординированными, возникает целый ряд структур технически легальных, которые используют асимметричность в национальных и международных налоговых правилах.

ОЭСР уже выпустила аналитическую работу для более эффективного понимания и реагирования на вопросы регулирования гибридов, при использовании которых подлежащий налогообложению доход фактически исчезает. (*Различия регулирования гибридов и проблемы политики и комплаенса*,. 2012). Также была начата работа по изучению новых вызовов. На обсуждение были представлены предложения по корректировке Руководства ОЭСР по трансфертному ценообразованию в области нематериальных активов и по упрощению применения этих нормативов. И чтобы дать быстрый ответ на наиболее критичные проблемы, вызванные перераспределением доходов, необходимо без промедления претворять эти предложения в жизнь. Процесс упрощения также должен способствовать тому, чтобы у налоговых органов был доступ к более совершенным инструментам для оценки рисков, связанных с соблюдением налоговой дисциплины. Сюда включается разработка требований по документации, которые помогут налоговым аудиторам составить полную картину коммерческих операций. Совсем недавно ОЭСР также определила несколько направлений для более эффективной оценки рисков при соблюдении налоговой дисциплины, например, как описано в материале *«Работа по решению проблемы агрессивного налогового планирования через повышение прозрачности и раскрытие информации»* (ОЭСР, 2011). И наконец, с организацией Глобального форума по прозрачности и обмену информацией в целях налогообложения в последние четыре года был достигнут большой прогресс в обеспечении прозрачности.

По существу дела, необходим целостный подход для надлежащего рассмотрения вопросов снижения налогооблагаемой базы и передачи доходов. Принимаемые правительствами меры должны быть всесторонними, и они должны касаться всех аспектов данной проблемы. Это, например, баланс между налогообложением у источника дохода и по месту пребывания, налоговый режим для финансовых сделок внутри группы компаний, реализация положений по устранению злоупотреблений, включая законодательство по контролируемым зарубежным компаниям, а также правила трансфертного ценообразования. Для глубокого анализа взаимного влияния всех проблемных вопросов должен быть применен всесторонний подход, поддерживаемый во всем мире. Очевидно, что ключевым моментом при реализации любого решения является

координация усилий, хотя и не все страны могут использовать одни и те же инструменты для рассмотрения проблем СБПД

На кон поставлена добросовестность применения налога на доходы корпораций. Отсутствие реакции на эту проблему подорвало бы конкуренцию, так как некоторые компании, работающие, например, по трансграничным контрактам и имеющие доступ к высококвалифицированному опыту в вопросах налогообложения, могли бы получить выгоду от возможности применения СБПД, и как следствие могли бы непреднамеренно получить конкурентное преимущество перед теми предприятиями, которые в основном работают на национальном уровне. Кроме вопросов добросовестности это может привести к неэффективному размещению ресурсов в результате перекосов в принятии инвестиционных решениях по экономической деятельности, у которой более низкая норма рентабельности до уплаты налогов. И наконец, если другие налогоплательщики (включая и отдельных людей) считают, что многонациональные корпорации могут легально уклоняться от уплаты подоходного налога, то это будет отрицательно влиять на добровольное соблюдение налогового законодательства всеми налогоплательщиками – от которых зависит современное налоговое администрирование.

Так как многие стратегии снижения налоговой базы и передачи доходов используют взаимопроникновение между налоговыми правилами различных стран, то для отдельной страны, действующей в одиночку, может быть затруднительно в полном объеме рассматривать этот вопрос. Более того односторонние и нескоординированные ответные действия, предпринимаемые правительствами в изоляции от других стран, может привести к риску двойного – и даже тройного – налогообложения бизнеса. Это негативно повлияло бы на инвестиции и, следовательно, на рост и занятость трудовых ресурсов в глобальном масштабе. В этом контексте основным вызовом является не только формирование адекватных ответных мер, но также и выработка механизма для их реализации четким и рациональным образом, несмотря на хорошо известные существующие ограничения правового характера, такие как существование более 3000 двусторонних налоговых соглашений. Поэтому очень важно, чтобы страны принимали во внимание инновационные подходы для реализации всесторонних решений.

Разработка плана мероприятий по проблеме СБПД

Всесторонний план мероприятий

В целях решения проблемы снижения налогооблагаемой базы и передачи доходов, которое, главным образом, происходит вследствие большого числа взаимодействующих факторов, необходима скорейшая разработка всестороннего плана мероприятий. Основной целью такого плана должно стать предоставление странам инструментов как на национальном, так и на международном уровне, направленных на более эффективное согласования прав на налогообложение и действительной экономической деятельности.

Хотя и небесполезно критически оценить работу, которая уже была проделана в этом направлении и которая проводится в настоящее время, также немаловажно вновь пересмотреть некоторые основы существующих стандартов. Безусловно, поэтапный подход мог бы способствовать ограничению существующих тенденций, но он не ответит на некоторые вызовы, стоящие перед государствами.

Несмотря на то, что правительствам, возможно, придется принимать односторонние решения, есть смысл и необходимость (настоятельная потребность) в распространении согласованного на международном уровне подхода. Сотрудничество и координация не только упростят и усилят мероприятия по защите налоговых баз внутри страны, но также станут ключевым принципом при проведении всесторонних международных решений, которые могли бы стать убедительным ответом на эту проблему. Согласованность действий в этом смысле также ограничит необходимость в односторонних мерах по налогообложению отдельных юрисдикций. Безусловно, сами юрисдикции также могут обеспечить более строгие односторонние меры в целях противодействия СБПД по сравнению с мерами, предусмотренными при координированном подходе.

ОЭСР) взяла на себя обязательство по выпуску глобального и всестороннего плана мероприятий, основанного на исчерпывающем анализе выявленных проблемных областей с целью предоставления конкретных решений для урегулирования международных стандартов в современной экономической ситуации в мировом масштабе. Для этого потребуются креативное и нетрадиционное мышление, а также стремление и прагматизм для преодоления трудностей реализации, таких как действующие налоговые соглашения. Между тем, текущая работа будет, естественно, ускоряться в вопросах, относящейся к СБПД.

Своевременно разработанный план при консультациях со всеми заинтересованными сторонами

Всестороннее решение не может быть выработано без вклада всех заинтересованных сторон. Все заинтересованные страны – участницы должны быть привлечены к разработке комплекса мероприятий, а странам – не членам и особенно экономикам Большой двадцатки также необходимо внести свой вклад. Необходимо организовать консультации как с бизнес сообществом, так и с гражданским обществом для того, чтобы рассмотреть точки зрения специалистов – практиков и других заинтересованных лиц, а также предать уверенности бизнесу, которая необходима компаниям для принятия решений о долгосрочных инвестициях.

Существует насущная необходимость работы над этим вопросом, и ОЭСР взяла на себя обязательство предоставить инновационный и своевременный ответ на него. Было предложено разработать первоначальный и всесторонний комплекс мероприятий в течение последующих 6 месяцев, с тем чтобы Комитет по налоговым делам мог согласовать его на следующей встрече в июне 2013 года. Такой план мероприятий должен (i) определить мероприятия, необходимые для рассмотрения проблемы СБПД, (ii) установить сроки реализации этих мероприятий, и (iii) определить необходимые ресурсы и методологию реализации этих мероприятий.

Для разработки такого плана Комитет по налоговым делам (КНД) дал поручение Бюро КНД совместно с председателями соответствующих рабочих групп провести работу с секретариатом ОЭСР после консультаций с заинтересованными странами и другими заинтересованными сторонами. Бюро КНД и председатели рабочих групп должны собрать все имеющиеся заключения специалистов и во время целой серии совещаний либо прямых, либо виртуальных и должны контролировать эту работу, чтобы проект плана мероприятий мог быть своевременно представлен в КНД для обсуждения и согласования на заседании Комитета в июне 2013 года.

Сосредоточение внимания на основных проблемных областях

По существу разработка плана мероприятий должно предоставить всесторонний ответ, в котором будут учтены все зоны взаимодействия между разными проблемными областями. Более того должен быть проведен поиск более полной информации и данных по СБПД.

Разные элементы плана мероприятий должны включать предложения по разработке:

- инструментов для прекращения или нейтрализации последствий различий при регулировании гибридов и арбитражных решений.
- упорядочение или разъяснения по правилам трансфертного ценообразования с целью рассмотрения конкретных сфер деятельности, в которых действующие правила привели к нежелательным результатам с точки зрения стратегии. Текущая работа по нематериальным активам, которая и является тем вопросом, который вызывает беспокойство, должна быть включена в более широком объеме в правила трансфертного ценообразования.
- откорректированные решения по вопросам, связанным с юрисдикциями по налогообложению, и особенно в сфере товаров и услуг в цифровом формате.
- более эффективные меры, направленные против уклонения от уплаты налогов, в качестве дополнения к предыдущим пунктам. Меры, направленные на борьбу с уклонением от уплаты налогов, могут быть включены во внутренние законодательства или стать составной частью международных инструментов. Примером таких мер могут служить Общие правила борьбы против уклонения от уплаты налогов, правила для контролируемых зарубежных компаний и другие положения, направленные против нарушения договоров.
- правила по трактовке финансовых сделок внутри группы компаний таких, которые связаны с возможностью вычета платежей и применение НДС у источников дохода.
- решения по более эффективному противодействию вредоносным режимам с учетом таких факторов, как прозрачность и истинный смысл.

В этом плане мероприятий также должны быть представлены наиболее оптимальные пути своевременной реализации тех мероприятий, по которым правительствам удастся договориться. Если потребуются внесение изменений в договор, то должны будут быть рассмотрены и предложены решения по оперативному внесению этих изменений. ОЭСР разработала стандарты для устранения двойного налогообложения, и теперь она должна обеспечить достижение этой цели одновременно с перераспределением усилий по предотвращению двойного налогообложения. В связи с этим в таком всестороннем подходе также должны быть предусмотрены потенциальные корректировки с целью исключения двойного налогообложения, таких как повышение эффективности взаимосогласительных процедур и постановлений арбитражных судов.

Также необходимы срочные меры от наших налоговых администраций

На Форуме по налоговому администрированию собрались налоговые комиссары из всех стран – участниц ОЭСР и стран Двдцатки. Форум соберется в Москве в мае 2013 года. Ожидается, что налоговые комиссары уделят особое внимание вопросам и обмениваются информацией по своей деятельности, направленной на повышение налоговой дисциплины, что является необходимым условием для создания добросовестного налогового климата. И особенно они должны будут принять участие в обсуждении разработок ОЭСР в сфере агрессивного налогового планирования. Необходимо отметить, что в руководство по агрессивному налоговому планированию включено более 400 схем.

И наконец, рекомендовано представить этот доклад для совместного использования с участниками Большой двадцатки в ответ на их обращение в ноябре 2012 года в Мехико представить такой отчет на их следующей встрече в феврале в Москве.

Глава 1

Вступление

Существует растущее понимание того, что правительства теряют существенные налоговые поступления от корпораций из-за планирования, целью которого является перенос доходов в те места, где они подлежат более благоприятным режимам налогообложения, таким образом занижая налогооблагаемую базу. Публикации в СМИ последнего времени, такие как «Крупное мошенничество с налогами на доходы корпораций» в информационной системе Bloomberg, «Но никто их не платит» в the New York Times, «Секреты налоговых уклонистов» в The Times, «Недополучение налогов» в the Guardian являются лишь некоторыми примерами того повышенного внимания, которое уделяется вопросам налогообложения доходов корпораций ведущими средствами массовой информации. В связи с этим гражданское общество и неправительственные организации (НПО) также поднимают свой голос, зачастую затрагивая очень сложные налоговые проблемы примитивным образом и указывая на правила трансфертного ценообразования, основанные на принципе «вытянутой руки» в качестве причины этих проблем.

Повышенное внимание и связанные с ним вызовы всестороннего рассмотрения такой сложной тематики поспособствовало пониманию того, что национальные и международные правила налогообложения доходов от трансграничных сделок сегодня нарушены и что только наивные платят налоги. Многонациональные компании (МНК) обвиняются в уклонении от уплаты налогов по всему миру и особенно в развивающихся странах, где налоговые поступления являются критичными для благоприятствования долговременному развитию.

Крупнейшие предприниматели часто утверждают, что они несут ответственность перед своими акционерами за снижение налогов, выплачиваемых их компаниями в законном порядке. Некоторые из них, вероятно, могут считать большую часть таких обвинений необоснованными, в некоторых случаях считая правительства

ответственными за непоследовательную налоговую политику и за планирование налоговых систем, в которых уже предусмотрены побудительные мотивы для снижения налогооблагаемой и базы и передачи доходов (СБПД). Они также обращают внимание на то, что МНК иногда все еще сталкиваются с двойным налогообложением их прибылей от трансграничной экономической деятельности, при этом зачастую взаимосогласительные процедуры не могут своевременно или полностью разрешить споры между правительствами.

Дискуссия по поводу СБПД уже достигла политического уровня и стала пунктом повестки дня нескольких стран – участниц ОЭСР и стран – не членов ОЭСР. На встрече лидеров стран Большой Двадцатки в Мехико 18 – 19 июня 2012 года в заключительной декларации было сделано четкое заявление о «необходимости борьбы со снижением налогооблагаемой и базы и переносом доходов». Эта идея была повторена на встрече министров финансов стран Большой Двадцатки 5 – 6 ноября 2012 года, итоговое коммюнике которой гласило: «Мы также одобряем работу, предпринимаемую ОЭСР в сфере снижения налогооблагаемой и базы и передачей доходов и ожидаем представление отчета о ходе выполнения этой работы на нашей следующей встрече».

Во время встречи Большой Двадцатки в ноябре 2012 года министр финансов Великобритании Джордж Осборн, министр финансов Германии Вольфганг Шойбле сделали совместное заявление, к которому в последствии присоединился министр экономики и финансов Франции Пьер Московичи, призывающее к скоординированным действиям по укреплению международных стандартов в области налогообложения и требующее от их партнеров поддержать усилия ОЭСР по выявлению возможных пробелов в налоговых законодательствах. Эта обеспоеченность была также высказана президентом США Обамой в *Рамочной программе президента по реформе налогообложения бизнеса*, в которой отмечается, что «фактические данные показывают, что тактика переноса доходов, практикуемая транснациональными корпорациями, представляют собой серьезную проблему, которую необходимо рассматривать через налоговую реформу». Снижение налоговой базы и передача доходов также связаны с соображениям, высказанными по этой проблеме всеми странами – участницами ОЭСР, о «Новых подходах к ответам на экономические вызовы», цель которых – откликнуться на призыв со стороны некоторых стран высказать свою мнение об этом, извлечь уроки из кризиса и сделать выводы для экономической политики, а также создать более надежный путь к экономическому росту и процветанию.¹

Доклад ставит своей целью представить связанные с СБПД вопросы объективно и всесторонне. в начале доклада дано описание проведенных

исследований и находящихся в открытом доступе данных по наличию и размаху СБПД (краткое изложение таких исследований представлено в Приложении В). Далее в докладе представлен обзор обстоятельств глобального развития, влияющих на вопросы налогообложения доходов корпораций. В основной части доклада представлен обзор ключевых принципов, лежащих в основе налогообложения трансграничной экономической деятельности, а также обзор возможностей для СБПД, которые эти принципы могут создать. В этой части также анализируются некоторые хорошо известные корпоративные структуры (более подробно этот материал представлен в приложении С), а также выдвигает на первый план наиболее важные проблемы, поднимаемые этими структурами.

Примечание

1. www.oecd.org/about/secretary-general/newapproachestoeeconomicchallengesanoeecdagendaforgrowth.htm.

Глава 2

Насколько серьезна проблема с СБПД? Обзор имеющейся информации

В этой главе воспроизведены данные по налоговым поступлениям от доходов корпораций в динамике по времени, представлен обзор статистических данных по прямым иностранным инвестициям, а также приведен анализ целевых исследований, касающиеся наличия и размаха СБПД. В заключении речь идет о том, что при наличии имеющейся в настоящее время информации трудно прийти к твердым выводам о действительном размахе СБДП. Большая часть публикаций по этой тематике мало убедительны, несмотря на то, что существует достаточное количество косвенных доказательств тому, что практика СБДП распространена весьма широко. Проведенные исследования и полученная информация показывают, что происходит углубление разделения между местом, где в действительности осуществляется экономическая деятельность и инвестиции, и местом, где подается отчетность по полученным доходам в налоговых целях.

Информация о налоговых поступлениях от доходов корпораций

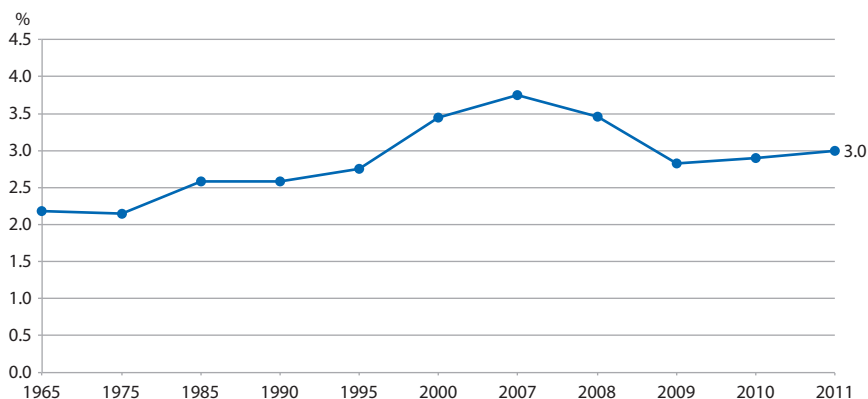
В рамках ОЭСР повышение доходных статей бюджета от налогов на доходы корпораций в среднем равно около 3% от ВВП или около 10% от совокупных налоговых поступлений. Несмотря на то, что их относительная значимость в разных странах разная, поступления от налогов с доходов корпорации составляют важный компонент доходной части государственного бюджета. Хотя масштаб снижения доходов в результате СБПД возможно и не так огромен по сравнению с налоговыми поступлениями в целом эта проблема все еще актуальна с монетарной точки зрения; кроме того она стать более актуальной из-за ее влияния на презюмированную целостность налоговой системы. С точки зрения тенденций невзвешенная средняя величина налога с доходов корпораций как процент от совокупной суммы налогов в странах ОЭСР

составляла 8,8% в 1965 году, понизилась до 7,6% в 1975 году, а затем значительно возросла в период до 2007 года, когда средний коэффициент по отчетности составил 10,6%. Начиная с 2008 года скорее всего из-за экономического спада этот коэффициент снизился до 10% в 2008 году, а в 2010 году соответственно повысился до 8,6%.¹

Тенденция к снижению налоговых ставок на доходы корпораций началась с налоговых реформ в Великобритании и Соединенных Штатах в середине 1980-х годов, при этом налогооблагаемая база была расширена (например, путем снижения налоговых скидок на амортизацию в целях), а нормативные ставки урезаны. В последние годы снижение налоговых ставок на доходы корпораций продолжилось. Нормативные налоговые ставки на доходы корпораций в странах – участницах ОЭСР снизились в среднем на 7,2 пункта в период с 2000 по 2011 год с 32,6% до 25,4%. И, по всей видимости, такая тенденция широко распространяется, так как ставки понизились в 31 стране, а повысились только в Чили (с 15% до 17%) и Венгрии (с 18% до 19%). При этом в 2010 году в Венгрии была также введена 10% ставка налога при налогооблагаемой базе до 500 миллионов венгерских форинтов (1,7 миллионов евро), в результате чего эффективная налоговая ставка в 2011 году составила 14%.

Рисунок 2.1. Налоги с доходов корпораций в процентном соотношении от ВВП

Невзвешенное среднее значение ОЭСР



Примечание: предполагаемое среднее значение на 2011 год.

Источник: ОЭСР (2012), Статистические данные по доходным статьям бюджета за 1965-2011 годы.

Снижение налоговых ставок в результате этих реформ не привело к существенному облегчению налогового бремени корпораций (измеряемому соотношением между налогами с доходов корпораций и ВВП). В основном поступления от налогов с доходов корпораций как доля ВВП со временем увеличились, при этом невзвешенная средняя величина поступлений, полученных от налогов с доходов корпораций как процент от ВВП, повысилась с 2,2% в 1965 году до 3,8% в 2007 году. Эта позитивная тенденция изменила направление в 2008 и 2009 годах, когда средний коэффициент понизился до 3,5% и 2,8%, соответственно. В 2010 году он немного поднялся до 2,9%. На рисунке 2.1 представлена динамика изменений денежных поступлений от подоходных налогов с корпораций в процентном соотношении от ВВП в странах ОЭСР (в Приложении А содержатся сравнительные данные по странам за период 1990-2011 годов).

Помимо всего необходимо отметить, что, несмотря на то, что эти тенденции в соотношении налога с доходов корпораций и ВВП могут представить полезные индикаторы, они необязательно подразумевают наличие или отсутствие практики применения СБПД. Одной из причин, почему поступления от подоходных налогов с корпораций сохранились до последствий финансового кризиса несмотря на снижение налоговых ставок, стали меры по расширению налогооблагаемой базы, такие как, например, более тщательное выравнивание снижения стоимости в налоговых целях с фактическим снижением стоимости, сокращение «расходов по налогам» (т.е., налоговые льготы на определенный вид экономической деятельности или консолидированных налогоплательщиков, которые фактически эквивалентны расходам на социальные нужды, и, следовательно, должны финансироваться в других местах через более высокие налоги). Другой причиной стало повышение доли корпорационных доходов в ВВП многих стран, что отражает возрастание доходов компаний, а в некоторых странах увеличение числа корпораций (т.е., все больше и больше экономическая деятельность ведется в корпоративной форме, при этом налоги с их доходов взимаются как налоги с доходов корпорации). Тем не менее, существует необходимость в проведении дальнейшего анализа для дифференцирования конкретных факторов, повышающих налогооблагаемую базу с доходов корпораций в каждой стране.²

Данные по прямым иностранным инвестициям

Анализ имеющихся данных по прямым иностранным инвестициям может дать ценные индикаторы в части размаха СБПД. Прямые инвестиции – это категория трансграничных инвестиций, производимых резидентом в одной экономике (прямой инвестор) с целью создания постоянного

дохода с капитала в виде процентов в предприятии (компания, получающая прямые инвестиции), которая является резидентом другой экономики, чем экономика прямого инвестора. Мотивацией для прямого инвестора являются долгосрочные стратегические отношения с получающим прямые инвестиции предприятием для того, чтобы в значительной степени обеспечить прямому инвестору влияние в руководстве предприятия, получающего прямые инвестиции. «Постоянный процент с доходов» виден, когда прямой инвестор владеет как минимум 10% голосов в предприятии, получающим прямые инвестиции. Прямые инвестиции также позволяют прямому инвестору получить доступ к экономической деятельности предприятия, получающего прямые инвестиции, что в противном случае было бы невозможно. Цели и задачи прямых инвестиций отличаются от целей и задач портфельных инвестиций, при которых инвесторы, как правило, не намереваются влиять на руководство такого предприятия.

ОЭСР и МВФ накопили статистику по ППИ на основании информации, собранной на национальном уровне. Представляется, что более глубокий анализ этих данных мог бы быть полезным. Например, при изучении материалов Координированного обследования прямых инвестиций (КОПрИ), проведенного под эгидой МВФ, выяснилось, что в 2010 году Барбадос, Бермуды и Британские Виргинские Острова получили больше ППИ (в совокупности 5,11% от всех мировых ППИ), чем Германия (4,77%) или Япония (3,76%). В течение того же года эти три юрисдикции произвели больше инвестиций в мировом масштабе (в совокупности 4,54%), чем Германия (4,28%). С позиции отдельных стран в 2010 году Британские Виргинские Острова стали вторым крупнейшим инвестором в Китае (14%) после Гонконга (45%), опередив Соединенные Штаты (4%). В том же самом году Бермуды оказались третьим крупнейшим инвестором в Чили (10%). Аналогичные данные существуют и в отношении других стран, например, Маврикий является главной страной – инвестором в Индии (24%), в то время как Кипр³ (28%), Британские Виргинские Острова (12%), Бермуды (7%) и Багамы (6%) входят в первую пятерку инвесторов в России.

Интересную информацию также можно почерпнуть из базы данных ОЭСР по инвестициям. Для определенных стран эта база данных разбивает позиции ППИ (акционерный капитал)⁴, занимаемые через так называемые целевые компании.⁵ В общих чертах целевые компании – это компании без служащих или с небольшим числом сотрудников, с незначительным или без физического присутствия в экономике размещения инвестиций, чьи активы и пассивы представляют собой инвестиции в или из других стран, и профильная деятельность которых заключается в консолидированном финансировании или деятельности внутри холдинга.⁶

Например, совокупные внутренние инвестиции в ценные бумаги в Нидерландах за 2011 год составили 3 207 миллиардов долларов США. Из этой суммы инвестиции через целевые компании составили 2 625 миллиардов долларов США. С другой стороны внешние инвестиции в ценные бумаги из Нидерландов составили 4 002 миллиарда долларов США, при этом около 3 023 миллиарда долларов США были проведены через целевые компании. Аналогичным образом в случае с Люксембургом совокупные внутренние инвестиции в ценные бумаги в 2011 году составили 2 129 миллиардов долларов США, при этом около 1 987 миллиардов долларов США были проведены через целевые компании. С другой стороны внешние инвестиции в ценные бумаги из Люксембурга составили 2 140 миллиардов долларов США, при этом около 1 945 миллиарда долларов США были проведены через целевые компании. Для двух других стран – участниц ОЭСР цифры поменьше, но все – таки значительные в пропорциональном сравнении. В случае с Австрией совокупные внутренние инвестиции в ценные бумаги в 2011 году составили 271 миллиард долларов США, при этом инвестиции через целевые компании составили до 106 миллиардов долларов США. С другой стороны внешние инвестиции в ценные бумаги из Австрии составили 300 миллиардов долларов США, при этом около 105 миллиардов долларов США были проведены через целевые компании. И наконец, для Венгрии совокупные внутренние инвестиции в ценные бумаги в 2011 году составили 233 миллиарда долларов США, при этом инвестиции через целевые компании составили до 106 миллиардов долларов США. С другой стороны внешние инвестиции в ценные бумаги составили 176 миллиардов долларов США, при этом около 152 миллиарда долларов США были проведены через целевые компании.

Несмотря на то, что использование компаний с низкой ставкой налогообложения или компаний без налогообложения для финансирования внутри холдинга или группы не означает, что это применяется в целях СБПД, необходим более подробный анализ информации, связанной с этими структурами, который может дать ценное понимание применения конкретных режимов для направления инвестиций и финансирования внутри группы из одной страны в другую через кондуитные структуры. Сюда входят, например, вопросы, связанные со снижением налогообложения дивидендов и процентов у источника и в стране – резиденте в ходе инвестирования и налогообложением доходов от прироста стоимости активов после выхода из инвестиционного проекта.

Обзор последних исследований по проблеме СБПД

Существует несколько новых исследований, в которых предпринимаются попытки проанализировать эффективные налоговые ставки

МНК с целью показать применение СБПД на практике или отсутствие такого применения. В большинстве случаев в таких исследованиях применяется ретроспективный подход и усредненные данные по фирмам. В некоторых исследованиях, в основном проводимых в США, использованы данные из налоговых деклараций налогоплательщиков. В других исследованиях внимание уделено другим данным, как например, инвестиционные потоки и их позиции для отслеживания масштабов СБПД. В приложении В содержится краткое изложение выводов по этим исследованиям.

Разница между нормативными налоговыми ставками на доходы корпораций и эффективными налоговыми ставками зачастую становится источником неправильного понимания при публичном обсуждении этой проблемы. В блоке 2.1 даются разъяснения по различию между этими двумя понятиями и перечисляются различные принципы расчета эффективных налоговых ставок.

Блок 2.1. Сравнение нормативных налоговых ставок на доходы корпораций с эффективными налоговыми ставками на корпоративные доходы

Нормативная налоговая ставка на доходы корпораций одной страны – это ставка, определяемая налоговым законодательством страны и применяемая к налогооблагаемому корпорационному доходу с целью определения суммы налоговых обязательств налогоплательщика. Часто ее называют «ставка верхнего уровня», и она одна не может использоваться в качестве надежного индикатора фактического налогового бремени на прибыль, полученную на корпоративном уровне. На самом деле, сумма налога, фактически подлежащего уплате, зависит от различных правил исчисления налогооблагаемой базы, применяемых при определении налогооблагаемого корпорационного дохода, который может исчисляться очень тщательно или ориентировочно. Щедрые налоговые льготы, списываемые с налоговой базы, например, могут привести к тому, что фактическая налоговая ставка для компании будет намного ниже, чем нормативная ставка. Вопрос сроков также существенен, когда, например, снижение стоимости капитальных затрат в целях налогообложения ускоряется по сравнению с бухгалтерскими книгами и отчетностью или экономической амортизацией. Стратегии налогового планирования, применяемые компаниями для минимизации корпоративных налогов, также могут существенно снизить налогооблагаемую базу компании и, следовательно, фактическую сумму налога, подлежащего уплате.

В ретроспективе эффективная налоговая ставка для компании обычно понимается как соотношение подоходного корпорационного налога к величине корпоративной выручки до уплаты налогов за данный период времени. Ретроспективные индикаторы в принципе привлекательны, так как они основываются на величинах фактически

Блок 2.1. Сравнение нормативных налоговых ставок на доходы корпораций с эффективными налоговыми ставками на корпоративные доходы (продолжение)

уплаченных налогов, и поэтому охватывают целый ряд факторов, влияющих на действительные обязательства по уплате налога (нормативные положения, а также планирование налогов) несмотря на то, что, возможно, будет непросто установить насколько фактическая налоговая ставка снижена по сравнению с нормативной ставкой преднамеренно (напр., ускоренная амортизация) или в результате налогового планирования. С другой стороны эффективная ставка, рассчитанная на этой основе, возможно, и не отражает стратегию налогового планирования, что также снижает выручку до уплаты налогов в стране, где проводились статистические измерения. Сравнение внутри отрасли и другие подходы могут помочь определить, являются ли эти факторы проблемными. Эффективные корпоративные налоговые ставки на перспективу получают в результате моделирования гипотетических инвестиционных проектов на основе дисконтированных потоков денежных средств и с учетом всех соответствующих резервов для уплаты налога. Предельные эффективные налоговые ставки для корпораций проверяют налоговый режим при расчете налога до его уплаты по последней единице инвестированного капитала (когда экономическая прибыль исчерпана) и в действительности определяет, как налоги влияют на стоимость капитала фирмы (т.е. минимальная необходимая норма рентабельности по инвестиционному проекту). Средние эффективные корпоративные налоговые ставки особенно хорошо применимы, когда компании (особенно МНК) могут выбрать страну, в которой они могли бы разместить отдельные малорентабельные проекты, уровень доходности которых будет выше, чем стоимость капитала. Перспективные индикаторы могут охватывать все основные нормативные предписания, влияющие на обязательства по уплате налога, и последняя работа ОЭСР разработала подходы к фактору трансграничного налогового планирования (включая перенос прибыли при трансграничных инвестициях).*

* За последние двадцать лет Центр по налоговой политике и администрированию опубликовал два отчета по перспективным эффективным налоговым ставкам на инвестиции. В принципиально новой публикации *Налогообложение доходов в условиях глобальной экономики* (ОЭСР, 1991) сообщается о перспективных эффективных налоговых ставках для трансграничных прямых инвестиций между странами ОЭСР, исчисленных на основе стандартной методики Кинга – Фюлertonа (1984). Совсем недавно Центр по налоговой политике и администрированию выпустил вторую публикацию *Влияние налогообложения на прямые иностранные инвестиции – новейшие данные и политический анализ* (ОЭСР, 2007), в которой разработан принцип для объединения стратегий по налоговому планированию при трансграничных сделках с моделью, использующей перспективные эффективные налоговые ставки. Этот аналитический отчет иллюстрирует средние эффективные налоговые ставки по трансграничным инвестициям с привлечением финансовых посредников, базирующихся в странах с низкими налогами или без налогообложения, что гораздо ниже эффективных налоговых ставок, исчисляемых по типовому принципу, использованному, например, в *Налогообложении доходов в условиях глобальной экономики*. В других главах этой публикации представлен обзор различных моделей, использованных при анализе влияния налогообложения на ПИИ, обзор эмпирических исследований, в которых предпринята попытка измерить чувствительность ПИИ к

Блок 2.1. Сравнение нормативных налоговых ставок на доходы корпораций с эффективными налоговыми ставками на корпоративные доходы (продолжение)

налогообложению, а также отчет об основных концептуальных соображениях в налогообложении инвестиций, как в страну, так и из страны. Работа с перспективными эффективными налоговыми ставками по инвестициям также проводилась в ЕС. Например, в работе *Эффективные налоговые ставки в расширенном Европейском союзе* (ЕС, 2008) расширен объем исчислений эффективных налоговых ставок, проводимых в рамках *Исследования налогообложения компаний* (ЕС, 2001). Здесь исследуется влияние налоговых реформ в ЕС в период с 1998 по 2007 год и их воздействие на уровень налогообложения как для внутренних, так и для трансграничных инвестиций.

Источник: ОЭСР.

В результате рассмотрения этих исследований возникли следующие замечания:

- **Существуют исследования и данные, которые показывают, что наблюдается все большее и большее разделение между местом, где фактически осуществляется экономическая деятельность, и местом, где предоставляется отчетность по доходам в налоговых целях.** Реальная коммерческая деятельность, как правило, определяется с помощью таких составляющих как сбыт, численность работающих, фонд заработной платы и основные фонды. Исследования, в которых были проанализированы совокупные показатели по глобальным инвестиционным позициям между странами показали, что такое разделение действительно имеет место, при этом именно прибыли от деятельности с использованием мобильных технологий все чаще и чаще передаются туда, где это приносит выгоду от благоприятных налоговых режимов. Однако, так как основообразующие учётные данные иногда не отражают самые важные активы, а именно мобильные активы, то нельзя считать, что проведенные исследования предоставили нечто большее, чем косвенные доказательства существования СБПД.
- **Последовательно измеряемые эффективные налоговые ставки в принципе могли бы предоставить практические индикаторы того, имеет ли место СБПД в действительности.** Однако, при измерениях эффективных налоговых ставок на основе имеющихся данных, объединяется несколько факторов. Проведенные исследования не смогли предоставить свидетельство того, было ли применение чрезвычайно низких

эффективных налоговых ставок результатом использования налогоплательщиком стратегии агрессивного налогового планирования или это именно то завоевание правительственной политики, которое и должен был популяризовать конкретный стимул (например, в случае с ускоренной амортизацией некоторых основных фондов).⁷ Там, где правительство оказывает поддержку конкретным видам коммерческой деятельности через резервы для уплаты налога, уплаченные налоги будут естественно ниже, и, следовательно, эффективная налоговая ставка, выраженная как функция от выручки по финансовой отчетности до уплаты налогов, в которой не отражены эти резервы, будет заведомо ниже.

- **Проведенные исследования по эффективным налоговым ставкам в МНК бесполезны, но вряд ли найдется два исследования, в которых используется одна и та же методология.** Ключевые различия имеют отношение к тому, какие налоги учитываются при расчетах (например, налоги через наличные платежи или налоговые начисления), какие единицы изменения дохода использованы, какие компании отобраны для исследования и исследуемый период. Кроме того для эффективных налоговых ставок в ретроспективе наблюдается ограниченность в этапах, необходимых для достижения сопоставимости сумм числителя (налог) и знаменателя (прибыль до вычета налога) ограничены, наличием данных. Фактически в некоторых случаях, похоже, что анализ основывался скорее на имеющихся в распоряжении данных, чем на объективно надежной методике, а имеющихся в распоряжении данных может быть и просто недостаточно для определения реально существующего уровня СБПД.
- **Применение различных методик для расчета эффективных налоговых ставок (особенно в ретроспективе) и дефицит имеющихся данных приводят к весьма противоречивым исчислениям в части уровня налогообложения МНК и распространения практики СБПД.** В результате исследований по одной и той же стране или региону были получены очень разные, а в некоторых случаях и противоположные данные. В некоторых случаях казалось, что примененная методика и данные основываются больше на стремлении подкрепить отдельный вывод, чем прийти к выводу на основе анализа.

Примечание

1. См. ОЭСР (2012), *Статистические данные по доходам за 1965-2011 годы*.
2. По этому вопросу см. например рабочие материалы Комиссия Европейского Союза (2007) «Парадокс поступлений и налоговых ставок на доход корпораций: свидетельства по ЕС», статья по налогообложению, рабочие материалы No. 12 – 2007 и Sorensen, P.B. (2006), «Могут и выжить налоги на доход от капитала? И надо ли это?», экономическое исследование CES ifo, 53.2: 172-228.
3. а. Сноска, представленная Турцией
Информация в этом документе со ссылкой «Кипр» относится к южной части Исландии. единого органа власти представляющего в Исландии как турецкое население так и киприотов греческого происхождения нет. Турция признает Турецкую Республику на севере Кипра (TRNC). До того в рамках ООН будет найдено прочное и справедливое решение Турция будет сохранять свою позицию по «Кипрскому вопросу».
- б. Сноска представленная в всеми странами – участницами ОЭСР и странами Европейского Союза
Республика Кипр признана всеми членами ООН за исключением Турции. Информация в данном документе относится к территории подконтрольной правительству Республики Кипр.
4. Инвестиционные позиции ПИИ (акции) складываются из акционерного капитала и заемных средств (кредиты между предприятиями) и представляют собой стоимость пакета акций прямых инвестиций на конец отчетного периода (год, квартал или месяц).
5. Отбор стран как показано был основан на том какие страны способны классифицировать эти данные.
6. Определение целевых компаний (SPEs) ОЭСР следующее: «Многонациональные компании (МНК) часто диверсифицируют свои инвестиции по всему миру через различные организационные структуры. Сюда входят различные типы целевых компаний. Примерами могут быть филиалы по финансированию, кондуитные компании, холдинги, подставные компании, формально существующие компании и компании с указанием номера абонемента ящика. Хотя единого определения целевых компаний нет, они имеют ряд общих черт. Все они имеют статус юридического лица в которых очень мало или совсем нет персонала, или работы, или реального присутствия в юрисдикции, в которой их учредили их родительские компании, которые в свою очередь базируются в других юрисдикциях (экономиках). Их часто используют как средство для увеличения капитала или сохранения активов и пассивов и обычно ничего значимого

не производят. Компания обычно считается целевой SPEs) если она отвечает следующим критериям: (i) компания имеет статус юридического лица а) официально зарегистрированного национальными органами и б) соблюдает все фискальные и другие юридические обязательства экономики, в которой имеет резидентство. (ii) В итоге эта компания контролируется родительской компанией – не резидентом напрямую или опосредовано. (iii) В компании нет или очень мало персонала, незначительное или совсем нет производства в экономике местонахождения или совсем нет реального присутствия. (iv) почти все активы и пассивы компании представляют собой инвестиции в или из других стран. (v) профильная деятельность компании заключается в и финансировании внутри группы или деятельность холдинга, т.е. – с точки зрения компании соблюдающей законодательство в данной стране, – направление средств от не резидентов другим не резидентам. Тем не менее, в ежедневной деятельности компании управление и руководство играет маленькую роль». См. 4 издание ОЭСР «Сравнительное определение прямых иностранных инвестиций».

7. В этом аспекте средние эффективные налоговые ставки на корпорационные доходы на перспективу более привлекательны тем, что они прозрачны, так как исчислены по формулам, которые являются функцией налоговых параметров, введенных в модель. Однако, так как исчисление налоговой производной и полученные величины эффективной налоговой ставки теоретические и отражают предположения о применении налогового законодательства и финансирования, налогового планирования и структур по репатриации, которым в модели может придаваться неадекватное значение, то обычно существует значительная неопределённость относительно того насколько репрезентативны эти величины. Более того, они не дают картину поведения налогоплательщиков и, следовательно, имеют ограниченное использование, чтобы с уверенностью можно было сказать задействованы ли налогоплательщики в агрессивных стратегиях направленных на снижение налоговой базы и перенос прибылей.

Глава 3

Мировые бизнес – модели, конкурентоспособность, корпоративное управление и налогообложение

В этой главе описываются достижения в экономической деятельности, которые повлияли на способы организации бизнеса и, как следствие этого, на управление их налоговыми делами. Здесь также рассмотрены взаимосвязанные вопросы конкурентоспособности стран, и влияние этих обстоятельств на правила налогообложения трансграничной экономической деятельности.

Мировые бизнес – модели и налогообложение

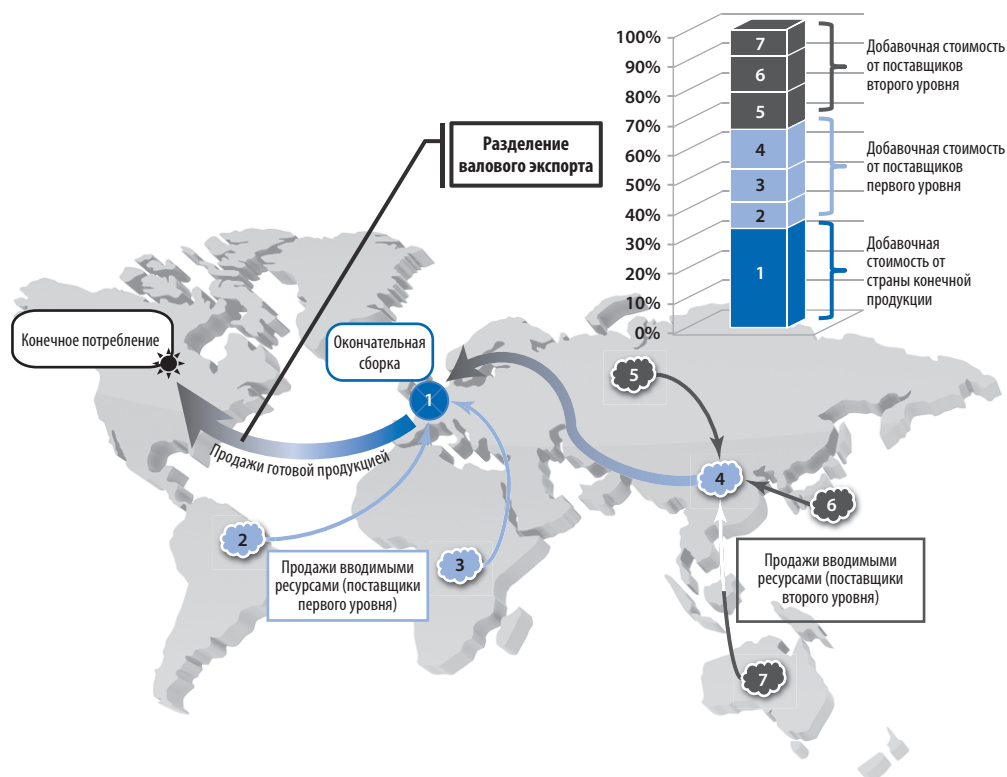
Глобализация не новое явление, однако, темпы интеграции национальных экономик и рынков значительно ускорились в последние годы. Свободное движение капиталов и трудовых ресурсов, перемещение производственных баз из районов с высокой стоимостью в места с низкой стоимостью, постепенное снятие торговых барьеров, достижения в технологиях и телекоммуникациях, а также всё возрастающее значение управления рисками и развития, защиты и использования интеллектуальной собственности оказало существенное влияние на то, как структурируются и управляются МНК. Это привело к переходу от моделей профильной деятельности в конкретной стране к мировым моделям, основанным на организациях с матричной структурой управления и интегрированных сетях смежных компаний, в которых сосредоточены несколько функций на региональном и мировом уровне. Более того, возрастание значения служебной составляющей экономики и цифровых продуктов, которые зачастую могут предоставляться через Интернет, дало возможность компаниям размещать многие виды производственной деятельности в местах, географически удаленных от действительного местоположения их клиентуры.

В современных МНК отдельные группы компаний осуществляют свою деятельность в рамках консолидированной политики и стратегии, установленных группой в целом. Отдельные юридические лица,

образующие группу, работают как обособленная интегрированная компания, придерживаясь общей стратегии бизнеса. Административно-управленческий аппарат скорее может быть разбросан географически, чем находится в одном централизованном месте, причем линии предоставления отчетности и процессы принятия решений выходят за рамки правовой структуры МНК.

Глобальные цепи создания добавленной стоимости, характеризующиеся дроблением производства на трансграничном уровне, стали доминирующей чертой современной глобальной экономики, охватывая как развивающиеся, так и развитые экономики. Рисунок 3.1 представляет собой упрощенную иллюстрацию таких цепей. Всё больше и больше

Рисунок 3.1. Упрощённое представление о глобальной цепи создания добавленной стоимости

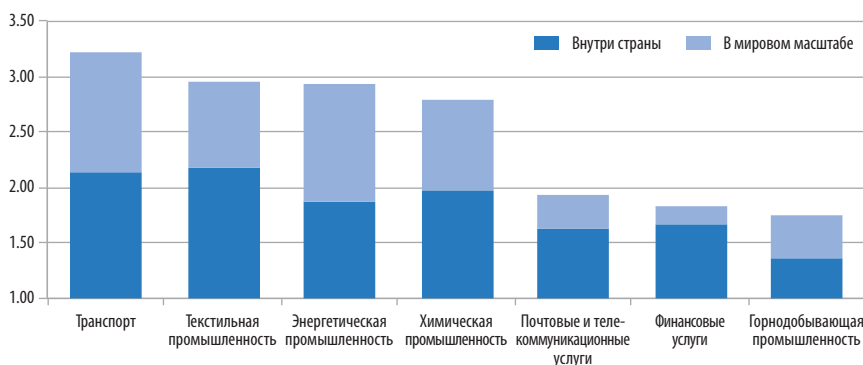


Источник: ОЭСР (2012), «Глобальные цепи создания добавленной стоимости: работа ОЭСР по измерению торговых операций с созданием добавленной стоимости и помимо этого», рабочий документ для внутреннего пользования, Статистическое управление, ОЭСР, Париж.

структура торговых связей показывает, что товар, произведенный в Экономике 1 и экспортированный на рынок его конечного потребления, включает затраты на производство, возмещаемые производителями в других экономиках, которые сами используют страны третьего мира в качестве источников снабжения затрат на производство.

Другой простой способ проиллюстрировать это явление – это учитывать количество стадий производства, которые включены в производство данного товара или услуги. На рисунке 3.2 показаны средние значения таких индексов по всем отраслям экономики. Используя индекс равный 1, когда имеется одна стадия производства в одной отрасли, можно увидеть, что цифры показывают, что цепочки поставок в некоторых секторах длинные, и что значительная доля такого разделения производственных процессов носит международный характер. Дробление производства особенно важно в обрабатывающих отраслях промышленности, однако услуги также все больше и больше производятся в рамках глобальных цепей создания добавленной стоимости.

Рисунок 3.2. Индекс относительной длины глобальных цепей создания добавленной стоимости, среднее мировое значение, выборочно по отраслям, 2008 год



Источник: ОЭСР (2012), «Глобальные цепи создания добавленной стоимости: работа ОЭСР по измерению торговых операций с созданием добавленной стоимости и помимо этого», рабочий документ для внутреннего пользования, Статистическое управление, ОЭСР, Париж.

Подъем глобальных цепей создания добавленной стоимости также изменил представление о том, чем занимаются экономики и что они производят. Все менее и менее актуальным становится говорить об валовых товарах или услугах на экспорт, в то время как более и более актуально говорить о задачах и этапах производства. В мире, где

стадии и задачи значат больше, чем производимый конечный продукт, глобальные цепи создания добавленной стоимости также бросают вызов общепринятым представлениям о месте экономик на кривой создания добавочной стоимости. С экономической точки зрения большая часть стоимости товаров и услуг обычно создается на первичном этапе разработки, когда происходит проектирование, НИИОКР или производство базовых элементов или же в конце на заключительном этапе, когда проводится маркетинг или создание бренда. Основанные на знании активы, такие как интеллектуальная собственность, программное обеспечение или организаторские способности становятся все более и более важными для конкурентоспособности, а также для экономического роста и занятости трудовых ресурсов.

Глобализация фактически вызвала эволюционное развитие продуктов и операционных моделей, создавая условия для развития глобальных стратегий, целью которых является максимальное увеличение прибыли и минимизация расходов и издержек, включая затраты на уплату налогов. В то же время правила налогообложения доходов от трансграничной деятельности остались почти без изменений, причем разработанные в прошлом принципы все еще находят свое применение в национальных и международных налоговых правилах (см. также второй раздел Главы 4). Другими словами, изменения в практиках ведения бизнеса, обусловленных глобализацией и переходом на цифровые технологии экономической деятельности вызвали вопросы у правительств о том, внутренние и международные правила по налогообложению доходов от трансграничной деятельности не успевают за этими изменениями. Не считая случаев нарушений криминального характера, которые скорее являются исключением, а не правилом, МНК, задействованные в СБПД соблюдают требования законодательства вовлеченных стран. Правительства признают и этот факт и то, что любые изменения в законодательной базе могут быть достигнуты только через международное сотрудничество.

Конкурентоспособность и налогообложение

Либерализация торговых операций, аннулирование валютного контроля и технологический прогресс внесли свой вклад в существенное увеличение притока капитала и инвестиций между странами. Это создало беспрецедентную взаимосвязанность на всех уровнях: на уровне физических лиц, компаний и правительств. В стремлении к улучшению своего конкурентного положения компании вносят изменения в инвестирование, технологический прогресс и более высокую производительность, что приводит к повышению жизненного уровня населения. Для корпорации оставаться конкурентоспособной

означает быть в состоянии продать самые лучшие продукты по самой лучшей цене, чтобы повысить свои прибыли и акционерную стоимость. В этой связи вполне естественно, что инвестиции будут проводиться в тот бизнес, где рентабельность самая высокая, и что налогообложение является одним из факторов прибыльности, и таким образом налоги влияют на принятие решения о том, куда инвестировать и каким образом.

С точки зрения правительства глобализация означает, что внутренняя экономическая политика, включая и политику в области налогов, не может разрабатываться в изоляции, т.е. без учета влияния политики других стран и влияния политики других стран на политику своей страны. В современном мире взаимодействие внутренних политик стран становится основополагающим. Налоговая политика является не только выражением национального суверенитета, но и находится в центре этого суверенитета, и каждая страна самостоятельно и независимо от других разрабатывает свою систему налогообложения наиболее целесообразным для нее образом. Налоговая политика и администрирование оказывают влияние на многие драйверы повышения производительности, начиная с инвестиций в профессиональные знания, средства производства и технические ноу-хау и заканчивая объемом ресурсов, необходимых для администрирования и выполнения требований налоговых режимов.

Правительства работают над тем, чтобы обеспечить самые высокие уровни роста для повышения уровня благосостояния народа. Рост зависит от инвестиций, в которые входят и иностранные инвестиции. Так как при инвестировании вместе с некоторыми другими факторами учитывается и налогообложение, правительствам зачастую трудно предложить конкурентоспособные налоговые условия. Как уже отмечалось в ранних исследованиях ОЭСР,¹ опыт показывает, что опасения и затруднения, связанные с так называемой «международной конкурентоспособностью» ощущаются фактически во всех странах по поводу того как применить к корпорациям относительно низкое налоговое бремя. Опасения по поводу международной конкурентоспособности часто основываются на утверждениях о том, что такой же либеральный режим налогообложения применяется и в других местах.

Правительства уже давно признали, что ограничения существуют, и что они, правительства, не должны заниматься вредоносными налоговыми практиками. В 1998 году ОЭСР опубликовала отчет по вредоносным налоговым практикам, частично основанный на признании того, что «гонка уступок» в конечном итоге приведет к применению во всех странах нулевых налоговых ставок на некоторые мобильные источники дохода независимо от того, была ли это та

налоговая политика, которую хотела проводить страна. Создается ощущение того, что коллективное согласование по списку общих правил, в самом деле, могло бы помочь странам сделать свой выбор суверенной налоговой политики. Процесс выявления вредоносный ли режим или нет, состоит из трех основных этапов: (i) рассмотрение того, является ли режим льготным и рассмотрение предварительных факторов, чтобы определить необходимость исчисления размера налога по этому режиму; (ii) рассмотрение ключевых и других факторов для определения того, является ли льготный режим потенциально вредоносным; и (iii) рассмотрение экономического эффекта применения этого режима для определения того, является ли потенциально вредоносный режим действительно вредоносным.

Если режим считается льготным и входит в сферу действия этой работы, то для определения того, является ли льготный режим потенциально вредоносным, используются четыре ключевых и еще восемь других факторов. Четыре ключевых фактора следующие: (i) налогообложение по нулевой или низкой ставке; (ii) обособленность режима; (iii) отсутствие прозрачности; (iv) отсутствие эффективного процесса обмена информацией. Другие восемь факторов включают: (i) искусственное формирование налогооблагаемой базы; (ii) отказ от соблюдения международных принципов трансфертного ценообразования; (iii) доход от иностранного источника освобождается от налогообложения в стране – резиденте; (iv) договорные ли налоговая ставка или налогооблагаемая база; (v) наличие положений о конфиденциальности; (vi) доступ к широкой сети налоговых соглашений; (vii) налоговый режим позиционируется как средство минимизации налогового бремени; (viii) режим поддерживает исключительно операции и соглашения, проводимые с целью оптимизации налогов.

Чтобы режим считался потенциально вредоносным, должен применяться первый ключевой фактор «налогообложение по нулевой или по низкой ставке». Это пропускной критерий. Однако оценка того, является ли режим потенциально вредоносным, должна основываться на всесторонней оценке каждого фактора, а также основываться на его экономическом эффекте. Если льготный режим будет признан вредоносным, то соответствующая страна получит возможность отменить этот режим или убрать те элементы, которые дают такой отрицательный эффект. Когда этого не происходит, то другие страны могут принять решение о применении защитных мер для противодействия влиянию вредоносных режимов, при этом одновременно они могут продолжить призывать страну, применяющую такой режим, изменить его или отказаться от его применения.

Здесь стоит упомянуть, что в недавнем прошлом был отмечен большой прогресс в отношении одного из четырех ключевых факторов, а именно, прозрачность при налогообложении.² Всемирный форум, с 2000 года ставший многосторонней структурой, в рамках которой проводится работа в области прозрачности и обмена информацией, был основательно преобразован в 2009 году в ответ на призыв Большой Двдцатки к активным действиям в этой сфере. С тех пор было подписано более 800 соглашений, предусматривающих обмен информацией по налоговым вопросам в соответствии с согласованными на международном уровне стандартами, было инициировано 110 партнерских экспертиз, составлено и опубликовано 88 отчетов по таким партнерским обзорам. В результатах партнерских обзоров даются определения, касающиеся наличия любой относящейся к делу информации по вопросам налогообложения (информация о праве собственности, бухгалтерской отчетности или банковская информация), адекватные полномочия налоговой администрации по доступу к этой информации и правоспособность налоговых органов предоставить эту информацию любому партнеру по запросу. Более того, после внесения изменений в Статью 26 Модельной налоговой конвенции ОЭСР в 2012 году в стандартах по обмену информацией четко были прописаны положения о запросах на получение информации от группы. И наконец, в контексте соглашений по закону США о налоговых требованиях в отношении иностранных счетов (FATCA) все больше и больше стран склоняются к автоматическому обмену информацией. Не вызывает сомнения, что такие меры дадут возможность получать более точную информацию о применении СБПД, которая в прошлом зачастую была недоступна.

Корпоративное управление и налогообложение

Ключевым фактором, определяющим акционерную стоимость бизнеса по действующим стандартам предоставление корпоративной отчетности, является прибыль в расчёте на акцию (EPS). Важной составляющей прибыли в расчёте на акцию является налог, что означает: в чистом остатке при эффективной налоговой ставке в 30 % все доходы будут уменьшены на 30 %. Другими словами эффективная налоговая ставка существенно влияет на чистую прибыль за акцию и, следовательно, оказывает непосредственное влияние на акционерную стоимость. Хотя эффективная налоговая ставка не применяется к прибыли до уплаты процентов, отчислений на налоги и амортизацию (EBITDA), она также влияет и на другие финансовые индикаторы, которые используют корпоративные экономисты-аналитики, как например, чистая прибыль на акционерный капитал (ROE) или

средневзвешенная стоимость капитала (WACC), и, следовательно, на инвентарную оценку акционерного капитала.

При сравнении эффективной налоговой ставки для МНК и для ее прямых конкурентов часто возникают вопросы, и как следствие усиление нагрузки для налоговых органов, занимающиеся МНК. В то же самое время повышенное внимание уделяется рискам при предоставлении финансовой отчетности, включая и налоговые риски. Например, в соответствии с Общими принципами финансовой отчетности США (GAAP) более строгая бухгалтерская отчетность по сомнительным налоговым статусам по положению FIN 48 означает, что необходимо применять нормы по сомнительным налоговым статусам, если существует высокая вероятность того, что налоговые органы не согласятся с принятым налоговым статусом, при условии, что они владеют всеми фактами.

Предварительный проект по подоходному налогу был опубликован Советом по международным стандартам финансовой отчетности (IASB) в марте 2009 года (ED/2009/2). В нем вносится предложение о том, что «юр. лицо должно раскрывать информацию об основных источниках неопределенности при исчислении касательно налогообложения..., включая: описание неопределенности...». В тех пределах, когда правила финансовой отчетности могут все в большей мере потребовать аналогичные формы раскрытия информации, это значит, что принятие агрессивного налогового статуса вряд ли окажет положительное влияние на эффективную налоговую ставку и на предназначенные для распределения прибыли, отчетность по которым может быть опубликована в корпоративной финансовой документации в ближайшие сроки. В итоге, агрессивный налоговый статус сразу же не повышает акционерную стоимость, но увеличивает риски, включая репутационные риски, если налоговое планирование становится достоянием общественности, например, если это становится предметом судебной тяжбы.

В нескольких странах недавно были предприняты шаги по рассмотрению агрессивного налогового планирования, и в некоторых из них были приняты правила, необходимые налоговым администрациям для раскрытия таких схем. В результате таких действий агрессивные налоговые стратегии могут нанести ущерб доле акционеров и особенно в средне- и долгосрочной перспективе, так как представляют высокие риски, а цена нарушений может быть существенной, а также с точки зрения репутации. Более того, уже несколько лет подряд наблюдается четкая тенденция к взаимодействию между налоговыми органами и крупными компаниями, которая меняется с исключительно враждебной модели на более коллективный подход. В основе таких совместных программ по соблюдению требований лежит принцип обмена

открытостью в целях достоверности для обеих сторон. Повышение строгости правил финансовой отчетности, которые регулируют нормы по сомнительным налоговым статусам, помогло лишь подчеркнуть коммерческую ценность.

В Руководстве ОЭСР для многонациональных корпораций (ОЭСР, 201), содержащем рекомендации по ответственному ведению бизнеса, также признается, что 44 государства, соблюдающие положения Руководства, призывают свои корпорации соблюдать эти рекомендации, и где бы они не осуществляли свою деятельность, корпорации должны относиться к управлению налогами и соблюдению налоговой дисциплины как к важным элементам их структур надзора и более широкой системы управления рисками. В частности советы директоров компаний должны принять на вооружение стратегии управления налоговыми рисками для того, чтобы финансовые, нормативно-правовые и репутационные риски, связанные с вопросами налогообложения, выявлялись и оценивались полностью. В Руководстве подчеркивается необходимость для корпораций вносить вклад в государственные бюджеты принимающих стран путем своевременных платежей по своим обязательствам, а также рекомендуется компаниям следовать духу и букве налоговых законов и правил тех стран, где они работают.³

Примечание

1. См. Исследования по налоговой политики ОЭСР No. 17, Влияние налогообложения на прямые иностранные инвестиции, новейшие данные и политический анализ, ОЭСР (2007), стр. 12
2. Отметим, что в 2001 году Комитет по налоговым делам принял решение, что обязательства будут приниматься только в отношении критериев прозрачности и эффективного обмена информацией для определения юрисдикций, которые считаются налоговыми оазисами отказывающиеся от сотрудничества
 См. Проект ОЭСР *по вредоносным налоговым практикам: отчёт о ходе работ 2001 года* (ОЭСР, 2011).
3. ОЭСР (2011), Руководство ОЭСР для многонациональных предприятий, Публикация ОЭСР, Париж.

Глава 4

Ключевые принципы налогообложения и возможности для снижения налогооблагаемой базы и переноса доходов

В этом разделе содержится обзор некоторых ключевых принципов, которые лежат в основе налогообложения доходов от трансграничной коммерческой деятельности, а также возможности для СБПД, которые могут создать эти принципы. Далее здесь показано, как такая теоретическая основа претворяется в жизнь, с помощью анализа некоторых хорошо известных структур налогообложения корпораций (более подробно описанных в приложении С). В заключении делается вывод о том, что существующие правила предоставляют возможности связывать больше доходов с легальными структурами, нематериальными правами и обязательствами, а также легально переносить риски внутри группы, в результате чего происходит снижение части прибыли, связанной с основными видами коммерческой деятельности.

Ключевые принципы налогообложения трансграничной коммерческой деятельности

Свод правил, влияющих на режим налогообложения для трансграничной коммерческой деятельности, формируется в первую очередь на основе норм внутреннего налогового законодательства, а также на основе соглашений об избежании двойного налогообложения и других международных правовых актов, которые, например, действуют в Европейском Союзе (постановления, директивы и т.д.). В этих правилах можно выделить целый ряд принципов, которые имеют непосредственное отношение к рассмотрению вопросов, связанных с СБПД. Эти ключевые принципы включают налоговые юрисдикции, трансфертное ценообразование, использование заёмного капитала для увеличения прибыли и противодействие уклонению от уплаты налогов.

Налоговая юрисдикция

Право на исчисление налога традиционно базируется на факторе, определяющем отношение к отправлению правосудия. Налоговая юрисдикция осуществляется отдельно по каждому юридическому лицу, а не в рамках консолидированной группы, за исключением наличия режимов для таких групп внутри страны.¹ В целом налоговые системы часто подразделяются на глобальные и территориальные. В соответствии с глобальной налоговой системой налогообложению обычно подлежат доходы, полученные резидентами этой юрисдикции по всему миру, т.е. извлекаемые из источников внутри и за пределами своей территории (включая доход, полученный через контролируемые зарубежные филиалы), а также не резидентами на доходы, полученные на территории с этой юрисдикцией. С другой стороны согласно территориальной системе под налогообложение, как правило, подпадают только доходы как резидентов так и не резидентов, полученные от источников, расположенных на территории этой юрисдикции. В большинстве стран ни глобальная, ни территориальная система не применяются в чистом виде, и нет двух одинаковых налоговых систем.

Взаимодействие внутренних систем налогообложения иногда приводит к частичному дублированию, которое означает, что одна статья доходов может облагаться налогом в нескольких юрисдикциях, таким образом приводя к двойному налогообложению. Такое взаимодействие также может оставлять и пробелы, которые приводят к тому, что некая статья доходов нигде больше не облагается налогом, следствием чего становится так называемое «двойное необложение налогом». Корпорации настоятельно призвали к двустороннему и многостороннему сотрудничеству между странами с тем, чтобы рассмотреть различия в налоговых нормах, которые приводят к двойному налогообложению и в то же самое время используют различия результатом, которых становится двойное необложение налогом.

Внутренние и международные правила рассмотрения двойного налогообложения, многие из которых возникли вместе с принципами, разработанными Лигой Наций в 1920-х годах, направлены на рассмотрение частичных совпадений, результатом которых становится двойное налогообложение для того, чтобы минимизировать нарушения в ведении бизнеса и устранить препятствия к стабильному экономическому росту. Хотя и существуют значительные различия между более чем 3 000 действующих двусторонних налоговых соглашений, базовые принципы этих договорных положений, которыми руководствуются при налогообложении дохода компаний, относительно единообразны. По нормам налоговых соглашений ответственность за уплату налогов с данной стране, прежде всего, зависит от того, является ли или нет

налогоплательщик, получивший соответственный доход, резидентом этой страны. Резидентство для налоговых соглашений зависит от обязанности платить налоги по внутренним законам страны налогоплательщика. Компания считается резидентом государства, если она обязана платить налоги в этом государстве из-за факторов (например, юридический адрес, местожительство, место регистрации юридического лица, местонахождение руководства), которые приводят в действие самые широкие внутренние обязательства по уплате налогов. Большая часть, если не все, налоговых соглашений имеют положение о том, что коммерческие доходы любого налогоплательщика – резидента, независимо от места их получения, могут облагаться налогом (в соответствии с требованием о том, что страна местонахождения снимает двойное налогообложение с источника в этой стране), в то время как коммерческие доходы налогоплательщиков – не резидентов, как правило, могут облагаться налогом только, когда выполняются конкретные условия.

В правилах налоговых соглашений по налогообложению прибылей компаний применяется принцип постоянного представительства в качестве типового правила связанных/пороговых значений для определения того, имеет или нет страны права на взимание налогов в отношении коммерческих доходов налогоплательщика – не резидента. Однако некоторые категории доходов могут облагаться налогом в стране, даже если в ней нет постоянного представительства. Сюда входят: (i) доход, полученный от недвижимого имущества, который по всем или почти по всем налоговым соглашениям может подлежать налогообложению в стране – источнике дохода, где располагается такое недвижимое имущество; (ii) доход, в который входят некоторые типы платежей, которые в зависимости от договора могут включать дивиденды, проценты, роялти или формальные сборы, по которым по договору стране источника дохода разрешается удерживать ограниченный размер налога на основании валовой суммы платежей (в отличие от доли прибыли связанной с платежом); (iii) по некоторым договорам доход, полученный по страховым премиям или от страхования рисков в стране источника дохода; (iv) по некоторым договорам доход, полученный от предоставления услуг, если присутствие поставщика услуг в стране источника дохода отвечает определенным условиям. Принцип постоянного представительства также действует как исходная норма в той части, когда единственный доход не резидента, который может облагаться налогом в стране, это, как правило, тот доход, который относится к постоянному представительству.

Аргументы за или против норм в существующих налоговых соглашениях часто основаны на неких допущениях касательно того, где следует взимать налоги с бизнеса. Что касается соглашений об избежании двойного налогообложения рассмотрение этого вопроса восходит к работе Международной торговой палаты и Лиги Наций

в 1920-х годах и в частности к докладу 1927 года международного комитета технических экспертов, результатом которого стало принятие основных норм, которые сегодня нашли свое отражение в Модельной налоговой конвенции ОЭСР и ООН и которые стали основой для большинства действующих налоговых соглашений.

Можно привести несколько теоретических аргументов чтобы, оспорить тот факт, что в общем доходы должны облагаться налогом исключительно в стране пребывания. Этот подход среди других был изучен и отвергнут группой экономистов (журнал *the Economists*), назначенной Лигой Наций для изучения вопроса двойного налогообложения с теоретической и научной точек зрения. На основе этих теорий в докладе *Economists Report* 1923 года утверждалось, что налогообложение должно базироваться на доктрине экономической приверженности: «цель которой – оценить размеры вкладов в создание и использование доходов, которые были получены разными странами» (Graetz и O’Hear, 1997). В целом в публикации *the Economists* делается вывод, что наиболее важными факторами (в разной степени зависящими от категории рассматриваемого дохода) были (i) происхождение состояния (т.е. источник) и (ii) где это состояние расходовалось (т.е. местопребывание). Понятия происхождения или создания состояния для этих целей определялось как «все этапы, вовлеченные в создание материальных ценностей». Как отмечалось в *the Economists* «в этих этапах вплоть до момента, когда состояние становится осуществлением желанной цели, могут участвовать разные территориальные органы»² (ОЭСР, 2005). Такой принцип «происхождения состояния» остается главной основой для налогообложения и по сегодняшний день.

Тем не менее, достижения, вызванные цифровой экономикой все больше и больше влияют на эти прочно установившийся принципы и, в частности, на концепцию постоянного представительства. Еще в прошлом признавалось, что концепция постоянного представительства относилась не только к реальному физическому присутствию в рассматриваемой стране, но также и к ситуациям, когда не резиденты осуществляли коммерческую деятельность в рассматриваемой стране через зависимого агента (с того времени эти правила содержатся в параграфе 5 и 6 Статьи 5 Модельной конвенции ОЭСР). Сегодня возможно быть активно задействованным в экономической жизни другой страны, например, при ведении дел с клиентами находящимися в этой стране через интернет, не имея в ней статуса налогооблагаемого резидента (как например реальное физическое присутствие или зависимого агента). В эпоху, когда налогоплательщики не резиденты могут создавать значительный доход от сделок с клиентами находящимися в другой стране возникают вопросы о том, гарантируют ли существующие правила и нормы справедливое распределение

прав на налогообложение прибылей от коммерческой деятельности, особенно когда необлагаемая налогом выручка от таких сделок уходит неизвестно.

Трансфертное ценообразование

Вопрос налоговых юрисдикций тесно связан с одним из параметров прибыли: после того как установлено, что источником доли прибылей предприятия считается некая страна и что у этой страны есть право на взимание налога с этой прибыли, необходимо наличие правил для определения соответствующей доли прибылей, которая подлежит налогообложению. Эту функцию выполняют правила трансфертного ценообразования. Всемирно признаваемым принципом, который лежит в основе определения трансфертного ценообразования, является принцип «вытянутой руки», по которому в налоговых целях связанные стороны должны распределять доход, как если бы он распределялся между независимыми компаниями в одинаковых или аналогичных условиях

Когда независимые компании проводят между собой сделки, то условия для таких транзакций, как правило, определяются рыночными ценами. Когда же сделка осуществляется между связанными компаниями, то рыночные цены могут и не влиять напрямую на их взаимодействие таким же образом. Цель принципа вытянутой руки – обеспечить, чтобы цены и другие условия сделок между связанными компаниями соответствовали ценам и условиям сделок, которые могли бы осуществляться между несвязанными компаниями для сопоставимых сделок и при сопоставимых обстоятельствах. При сделках между двумя независимыми компаниями денежное возмещение, как правило, будет отражать те функции, которые выполняет каждая компания с учетом использованных активов и принятых рисков. Следовательно, при определении того, являются ли контролируемые или неконтролируемые сделки или компании сопоставимыми, необходимо провести анализ сопоставимостей, чтобы убедиться, что экономически приемлемые характеристики сопоставляемой ситуации являются достаточно сопоставимыми. Одним из ключевых факторов в таком анализе сопоставимостей является функциональный анализ для выявления и сравнения экономически значимой деятельности и принятых обязательств, использованных активов и рисков, принятых сторонами для таких сделок.

Данный принцип, первоначально разработанный Лигой Наций, содержится во внутренних законодательствах большинства стран и воплощен в Статье 7 и Статье 9 Модельных соглашений ОЭСР и ООН, а также фактически во всех соглашениях об избежании

двойного налогообложения. В Руководстве ОЭСР по трансфертному ценообразованию для многонациональных корпораций и налоговых администраций («Руководство») и докладе ОЭСР о «Распределении прибыли по постоянным представительством» даны рекомендации по применению Статьи 7 и 9 соглашений на основании Модельной налоговой конвенции ОЭСР. Первый отчет ОЭСР по трансфертному ценообразованию был издан в 1979 году. В 1995 году этот отчет был заменен новым расширенным Руководством. После выхода Руководства стало очевидно, что необходимо установить четкие и ясные законы о трансфертном ценообразовании, включая требования к документации. Как следствие этого все больше и больше правительств внедрили законы о трансфертном ценообразовании и связанные с этим требования к документации. Несмотря на то, что большое число национальных систем трансфертного ценообразования основаны на принципе вытянутой руки, каждая внутренняя система страны имеет свои особенности и отражает ее внутреннюю позицию по вопросам трансфертного ценообразования.

С 1995 года Руководство несколько раз редактировалось. Изменения отражают возрастающий опыт и полученные знания в вопросах трансфертного ценообразования.

Соотношение между собственными и заемными средствами

Многие страны делают принципиальное различие между правилами взимания налога с заёмного капитала и с основного капитала. Заёмным капиталом, как правило, считается ресурс, который не принадлежит компании и, следовательно, подчиняется особым условиям, проценты по таким заемным средствам подлежат вычету в налоговых целях. С другой стороны возмещение, выплачиваемое компанией своим акционерам в виде дивидендов, как правило, не вычитаемы из суммы налогооблагаемого дохода. Это естественно может привести к вызванному налогообложением смещению в сторону привлечения заемных средств, а также к попыткам квалифицировать конкретные платежи как не облагаемые налогом проценты в юрисдикции плательщика и как дивиденды (которые могут не облагаться налогом) в юрисдикции получателя.

Борьба с уклонением от уплаты налогов

Мероприятия, которые сводят к нулю или снижают желаемые налоговые льготы, а также инициативы, влияющие на действия налогоплательщика или третьих лиц, весьма актуальны в сфере планирования корпорационных налогов. На практике существует целый ряд стратегий борьбы с уклонением, которыми пользуются страны для обеспечения справедливости и эффективности своих систем взимания

налогов с доходов корпораций. Эти стратегии зачастую обращают особое внимание на сдерживание, обнаружение и реагирование на агрессивное налоговое планирование. Стратегия сдерживания обычно имеет своей целью воспрепятствовать тому, чтобы налогоплательщик занял агрессивную позицию. Такие стратегии по сдерживанию включают, например, оказание влияния на налогоплательщика через публикации открытых решений и постановлений налоговых органов, применение штрафных санкций за содействие уклонению, введение дополнительных обязательств по отчетности, а также применение эффективных стратегий в средствах массовой информации. Целью стратегии по обнаружению нарушений является обеспечение возможности использовать новейшую адресную и всестороннюю информацию, которую нельзя получить нигде, кроме как в процессе традиционных аудиторских проверок. Наличие такой информации необходимо для того, чтобы правительства могли своевременно выявлять зоны риска и оперативно принимать решение, реагировать ли на эти факты и каким образом, обеспечивая тем самым повышение уверенности и определенности для налогоплательщиков.

С точки зрения стратегий реагирования конечной целью мер по противодействию уклонению часто является не только противостояние действиям, считающимся ненадлежащими, но также и влияние на характер поведения в будущем. Другими словами меры, направленные на борьбу с уклонением – это запрет в рамках фундаментальной политики на вовлечение в конкретное планирование и/или получение конкретных результатов. Самые характерные правила борьбы против уклонения во внутренних системах налогообложения включают:

- **общие правила или доктрины по борьбе с уклонением**, которые ограничивают или препятствуют возможности использования неправомερных налоговых льгот, например в ситуациях, когда в сделках отсутствует экономический смысл или целью бизнеса является неуплата налогов;
- **правила для контролируемой иностранной компании**, по которым некий теневой или снижающий базу доход, полученный контролируемым юр. лицом – не резидентом, приписывается и облагается теперь налогами у акционеров внутри страны независимо от того, были ли эти доходы вывезены ими за границу;
- **тонкая капитализация и другие правила, ограничивающие вычет процентов**, по которым не разрешается проводить вычет конкретных процентов, уплаченных тогда, когда, например, соотношение собственных и заёмных средств заемщика считается завышенным;

- **правила против гибридов**, которые соединяют внутренний режим налогообложения с налоговым режимом той зарубежной страны, где базируются гибриды, устраняя, таким образом, вероятность различий;
- **правила против снижения налоговой базы**, по которым исчисляется более высокий НДС или не разрешаются вычеты по конкретным платежам (например, платежи юр. лицам, которые базируются в конкретных юрисдикциях).

Часто правила борьбы с уклонением от уплаты налогов включаются в двухсторонние налоговые соглашения с целью снижения риска нарушения договорных обязательств теми, кто до этого не думал извлекать из них выгоду, например, через использование кондуитных компаний. Некоторые страны намеренно включают в свои договора положения, направленные на противодействие таким формам нарушений. В типовые положения включаются и такие, которые конкретно направлены на отказ в льготах по договору для конкретных юр. лиц, также положения, касающиеся конкретных типов доходов, положения по льготным режимам, применяемым после подписания договора и положения, предназначенные для защиты налогооблагаемых баз стран, заключивших соглашения с юрисдикциями с низким уровнем налогообложения. Для членов ЕС возникают дополнительные проблемы, о чем свидетельствуют многочисленные судебные решения Европейского суда по налоговым делам, а также недавняя работа, проведенная Комиссией ЕС в области избежания двойного налогообложения.³

Ключевые принципы и возможности для применения СБПД

В то время как конкретные цели у разных МНК будут разными и, особенно, в отношении головных офисов компаний в разных юрисдикциях, в общих чертах СБПД всегда направлены на перемещение прибыли в те места, где НДС исчисляется по более низким ставкам, а издержки направляются в те места, где скидки по ним исчисляются по более высоким ставкам. Также могут применяться и особые стратегии для использования существующих «налоговых атрибутов», таких как налоговые скидки, отнесение убытков на будущие периоды и т.д.⁴ Путь, которым зачастую достигаются эти типовые цели, совпадает с общим управлением кассовыми операциями внутри консолидированной группы, например, в части управления денежными средствами, управления валютными рисками и эффективными стратегиями по репатриации. В следующих параграфах описаны некоторые из типовых возможностей СБПД, возникающих в результате наличия

и взаимодействия правил, основанных на выше представленных ключевых принципах.

Налоговая юрисдикция

Каждая юрисдикция имеет право устанавливать по своему усмотрению свою систему налогообложения доходов корпораций. Государства имеют суверенное право принимать налоговые меры по увеличению государственных доходов с тем, чтобы покрывать необходимые расходы. Существенным вызовом является необходимость обеспечения того, чтобы налогообложение не приводило в результате к непреднамеренным и извращенным воздействиям на трансграничную торговлю и инвестиции и не нарушало бы конкуренцию и инвестиционные процессы внутри каждой из стран, ставя в невыгодное положение игроков внутри страны. В глобализованном мире, где экономики все больше и больше интегрируются, разработанные в изоляции национальные налоговые системы часто не согласуются друг с другом, создавая, таким образом, простор для несоответствий. Как уже было сказано выше, такие несоответствия могут привести к двойному налогообложению. Другими словами эти несоответствия могут фактически способствовать исчезновению прибылей в целях налогообложения. Это приводит к снижению общей суммы налогов, уплачиваемых всеми участвующими сторонами в составе консолидированной группы. Хотя зачастую представляется сложным определить, какая из задействованных стран недополучила поступлений от налогов, очевидно, что в совокупности все заинтересованные страны недополучили доход от налогов. Более того, это подрывает конкуренцию, так как некоторые компании, которые, например, работают за рубежом и имеют возможность воспользоваться продвинутыми консультационными услугами в области налогообложения, могут извлечь выгоду из таких возможностей и получить непреднамеренное конкурентное преимущество перед другими компаниями, малыми и средними предприятиями, которые в основном и работают на национальном уровне.

Таким образом, учитывая те условия, при которых налоговые системы взаимодействуют друг с другом, уместно не только устранить препятствия для трансграничной торговли и инвестиций, но также ограничить и масштабы непреднамеренного уклонения от налогообложения. Более того, соглашения об избежании двойного налогообложения, которые являются двусторонним инструментом для координации действий между странами при осуществлении их неотъемлемых прав по налогообложению, могут также создавать для

налогоплательщиков возможности для получения налоговых льгот в виде налогов по более низкой ставке или совсем без налогообложения у источника, а также по более низкой ставке или совсем без налогообложения в стране проживания налогоплательщика.

Хотя самым прямым способом получить низкую ставку или совсем не платить налоги на уровне получателя является передача прибыли юр. лицу в юрисдикции с низкими налогами, тот же самый результат можно получить некоторыми другими способами и между странами с высоким уровнем налогов. Эти альтернативные варианты, хотя и более сложные, но часто приводят к дополнительным выигрышам в налогах, например, при требовании полного вычета на уровне плательщика, потенциальное снижение и исключение (удерживаемых) налогов у источника, неприменимость правил борьбы с уклонением в стране – источнике или стране резидентства (например, так как эти правила могут выявлять стратегии только при использовании юрисдикций с низкими налогами).

В следующих пунктах описаны способы применения существующих правил для получения налогообложения по более низкой или нулевой ставке:

- **Филиал иностранной компании с низкой налоговой ставкой:** компания может быть учреждена для видимости в юрисдикции с высокой налоговой ставкой, но она может получить низкую эффективную налоговую ставку на прибыль, полученную от предоставления займов (лицензий или услуг) через зарубежное отделение, которое пользуется налоговым режимом по низкой ставке. В основном для этого необходимо, чтобы в стране, в которой базируется «головной офис», действовала система вычетов для зарубежных отделений либо по внутреннему законодательству, либо по соглашениям об избежании двойного налогообложения. Низкая налоговая ставка для такого отделения может быть получена несколькими путями: (i) страна, где находится отделение, исчисляет налоги на доход по низкой или нулевой ставке; (ii) в отличие от страны, где располагается головной офис, страна, где находится отделение, считает осуществляемую в ней коммерческую деятельность недостаточно существенной для создания налогооблагаемого присутствия иностранной компании; (iii) в отличие от страны, где располагается головной офис, страна, где находится отделение, предоставляет вычет на презюмированный процент на капитал отделения.
- **Гибриды:** налогообложение по низкой ставке на уровне финансовой (или ИС) компании, которая работает

исключительно в стране с высокой ставкой налогообложения, может быть получено при использовании гибридов. Гибрид – это юридическое лицо, которое имеет статус налогоплательщика в одной стране, а является «прозрачным» в другой стране (т.е. в другой стране доходы или убытки этого юр. лица облагаются налогом или списываются на уровне участников). Например, предположим, что юр. лицо, учрежденное в стране В, получает заем от своей родительской компании в стране А. Юр. лицо в стране В считается непрозрачным в стране В, хотя в стране А оно считается прозрачным. Такое рассогласование в режимах позволяет консолидированной группе требовать в стране В вычет за платеж, который не облагался налогом в стране А (поскольку в этой стране на уровне получателя доход не отражен). Следует помнить, что в этой ситуации может произойти двойное налогообложение, если налоговый режим в отношении этого юр. лица в этих двух странах станет противоположным.

- **Финансовые инструменты гибридов и другие финансовые сделки:** аналогичные результаты можно получить при использовании инструментов гибридов. Это финансовые инструменты, которые имеют, как правило, и признаки, связываемые с кредитами, и признаки, связываемые с уставным капиталом. Предположим, что некая компания в стране А покупает финансовые инструменты, выпущенные компанией в стране В. По налоговому законодательству страны А этот инструмент считается уставным капиталом компании, тогда как в целях налогообложения в стране В этот инструмент считается долговым инструментом. Платежи компании по этим инструментам считаются подлежащими вычету расходами на выплату процентов согласно налоговому законодательству страны В, в то время как соответствующие денежные поступления считаются дивидендами в налоговых целях для страны А и, следовательно, освобождается в ней от налогообложения. Другие финансовые трансакции, такие как например, с привлечением кэптивного страхования или деривативов может привести к таким же результатам с платежами, которые будут подлежащий вычету в одной стране, и не облагаться налогом в другой стране.

Более того, исчисление страной налога у источника дохода часто может быть снижено или снято благодаря посредничеству промежуточных юридических лиц в юрисдикциях, подпадающих под условия соглашения для того, чтобы потребовать льготы по соответствующим налоговым соглашениям, или когда конкретные

статьи дохода, такие как выплаты по производным финансовым инструментам, не облагаются налогом у источника:

- **Конduitные компании:** тот факт, что собственник доходных активов (напр., финансовые средства или интеллектуальная собственность) базируется в юрисдикции с низкой ставкой, означает, что в большинстве случаев при получении дохода из других стран нормы налогообложения государства источника не будут ограничиваться никакими соглашениями об избежании двойного налогообложения. Посредничество conduitной компании, расположенной в государстве, у которого есть налоговое соглашение с государством – источником дохода, может дать возможность налогоплательщику потребовать льготы по договору, таким образом, снизив или сняв налогообложение у источника дохода. Более того, если государство conduitной компании не применяет удержание НДС по определенным экспортным платежам по своим внутренним законам или само имеет соглашение с государством собственника доходных активов, по которому предусмотрено снятие НДС у источника, то доход может быть репатрирован в страну собственника доходных активов без какого-либо налогообложения у источника. Исчисления налога на доход от финансовых средств или интеллектуальной собственности в государстве conduitной компании не происходит, так как доход зачтен за счет соответственного вычета по платежам собственнику доходных активов в юрисдикции и низкой налоговой ставкой.
- **Производные ценных бумаг:** для снижения или снятия НДС по трансграничным платежам могут использоваться производные финансовые инструменты. Например, комиссионные по деривативным контрактам, таким как форвардные контракты или свопы процентных ставок, могут с экономической точки зрения заменить платежи по процентам и, таким образом, уклониться от уплаты НДС у источника либо из-за того, что применимые внутренние законы не предусматривают исчисление налога по таким платежам у источника или из-за того, что соответствующий договор об избежании двойного налогообложения может запрещать налогообложение дохода у источника в этой стране.

Трансфертное ценообразование

Один из основообразующих аспектов принципа вытянутой руки заключается в том, что чем обширнее функции / активы / риски одной из сторон сделки, тем выше будет предполагаемое вознаграждение, и наоборот. Поэтому возникает мотив перенести функции / активы / риски туда, где выручка от них будет облагаться налогом более льготно. Если переместить основные функции может быть затруднительным, то риски и права собственности на материальные и нематериальные активы в силу их природы перенести будет легче. Многие налоговые структуры корпораций фокусируются на распределение значительных рисков и труднооцениваемых нематериальных активов в юрисдикции с низкими ставками, где выручка от них может вырасти благодаря их льготным налоговым режимам. Такие схемы могут способствовать или привести к СБПД.

Перенос доходов с применением схем трансфертного ценообразования, связанных с размещением рисков и нематериальных активов, часто ставит щекотливый вопрос. Один основной вопрос – это обстоятельства, при которых конкретное распределение рисков налогоплательщиком должно быть принято. Трансфертное ценообразование по стандартам принципа вытянутой руки, как правило, признает распределение рисков, принятое связанными сторонами. Такое распределение рисков и его последствия при распределении доходов может стать источником разногласий. Оценка рисков часто подразумевает обсуждение того, на самом ли деле правопреемник нематериальных активов с низкой ставкой должен рассматриваться как лицо, принявшее от имени консолидированной группы МНК значительные риски, связанные с разработкой и использованием нематериальных активов в коммерческих операциях. В результате такой аргументации налоговые органы получают дополнительную нагрузку в работе по проверке истинного смысла таких схем и определении того, отвечают ли результаты таких действий по совокупности политическим нормам (т.е. предотвращение неадекватного снижения базы). Правила трансфертного ценообразования в части отнесения рисков и активов внутри группы применяются отдельно по каждому юр. лицу, упрощая, таким образом, планирование, основанное на обособлении рисков на уровне отдельного члена группы. Существует много примеров тому, как можно распределять риски между членами аффилированной группы по принципу вытянутой руки (например, производство и продажа с низкими рисками, контракт по НИИОКР и страхование через дочерни компании).

В соответствии с любой из этих моделей руководитель/страхователь может базироваться в юрисдикции с низкой налоговой ставкой, а поставщик услуг / застрахованное лицо может базироваться в

юрисдикции с высокой налоговой ставкой. Ключевая проблема – это определение обстоятельств, при которых такие схемы приведут к снижению налоговой базы или внесут в этот процесс свой вклад, а также определение принципов, по которым рассматривается вопрос снижения налоговой базы.

Схемы, связанные с переносом рисков, вызывают ряд сложных вопросов, связанных с трансфертным ценообразованием. На фундаментальном уровне поднимается вопрос о том, как фактически распределяются риски между членами консолидированной группы МНК, и должны ли правила трансфертного ценообразования с легкостью принимать основанное на договоре распределение риска. Здесь также возникает вопрос, связанный с уровнем экономической целесообразности необходимой для признания основанного на договоре распределения риска, включая вопросы, связанные с административными возможностями для контролирования рисков, а также необходимыми финансовыми ресурсами, чтобы нести эти риски. И наконец, встает вопрос о том, следует ли оплачивать компенсационные платежи, когда риск распределяется между членами группы.⁵

Итак, существует мнение, что в Руководстве слишком большое внимание уделяется легальным структурам (как отражено, например, в основанных на договорах распределения риска), а не реальности экономически интегрированных групп что может вносить свой вклад в практику СБДП.

Соотношение между собственными и заемными средствами

Действующие правила стимулируют корпорации к самофинансированию путем кредитования, а не за счет собственного капитала. На деле дифференцированное рассмотрение заемных средств в сравнении с собственным капиталом как внутри страны, так и при трансграничной деятельности, создает мотивацию для финансирования за счёт заёмных средств. Когда родительская компания и ее дочерние отделения подчиняются разным налоговым нормам, напр., так как они базируются в разных юрисдикциях, величина собственного капитала, которую родительская компания предоставляет филиалу, будет влиять на общее налоговое бремя, которое несет консолидированная группа.

Это создает явное смещение в сторону привлечения заемных средств, особенно когда это сочетается с низким налогообложением на уровне получателя дохода. Типичным случаем может служить проведение финансовой операции в стране с низкой налоговой ставкой (или таким образом, что тот же самый результат достигается

искусственно, см. выше в связи с регулированием гибридов) для финансирования деятельности компаний, входящих в другую группу. В результате такие платежи подлежат вычету по отношению к налогооблагаемым доходам действующих компаний с высокой ставкой, в то же самое время на уровне получателя налог исчисляется по льготной шкале или совсем не начисляется, таким образом, обеспечивая снижение общего налогового бремени. Инвестирование заёмных средств в компании консолидированной группы с высокой ставкой налогообложения при кредитовании внутри группы – это очень простой и прямолинейный способ получения экономии за счёт уменьшения налоговых платежей на уровне консолидированной группы.

Борьба с уклонением от уплаты налогов

Вполне очевидно, что правила разнятся в зависимости от страны, и многие из таких различий можно объяснить различием в законодательных традициях, уровнем развитости налоговой системы и принципами национальных судов при интерпретации международного налогового законодательства. Учитывая сложность при точном определении разделительной черты между тем, что считать агрессивным, а что нет, национальные нормы, направленные против уклонения, и нормы, определяемые в договорах, устанавливают ориентиры, по которому можно решить, следует ли применять данную стратегию (с точки зрения налогоплательщика) или она должна быть оспорена (с точки зрения налоговых органов). Более того ситуациям, которые нельзя рассматривать в рамках существующих правил, но они вызывают беспокойство на уровне налоговых органов, необходимо уделять особое внимание со стороны должностных лиц налоговых органов для определения необходимости внесения изменений в действующие правила.

Вместе с тем на практике существуют различные стратегии для того, чтобы избежать применения правил против уклонения от налогов и, таким образом, обеспечить снижение общего налогового бремени. Разумеется, эти стратегии изменяются в зависимости от самих правил и от времени. Например, такие правила как правила тонкой капитализации можно обойти путем направления финансирования через независимые третьи стороны, особенно когда соответствующие правила применимы только к связанным сторонам. Однако, вливания дополнительного акционерного капитала затратно, что может серьезно подорвать привлекательность сделки. Правила тонкой капитализации можно также обойти путем использования производных финансовых инструментов.

Таким же образом страны столкнулись с некоторыми стратегиями по уклонению от применения правил контролируемой иностранной компании (КИК). В них входят перестановки, т.е. сделки, с помощью которых корпоративная структура МНК изменяется для того, чтобы компания – не резидент, в основном расположенная в юрисдикции (с низкой или высокой ставкой), в которой нет режима для КИК, заменяет существующую родительскую компанию во главе консолидированной группы. В соответствии с тем же подходом при использовании гибридов в стране материнской компании доход может «исчезнуть» для налогообложения, тем самым уклоняясь от применения правил для КИК.

Анализ налоговых структур для налогообложения доходов корпораций

Ключевым наблюдением при любом анализе налоговых структур корпораций является то, что очень часто это взаимодействие различных принципов и практик, которые вызывают применение СБПД. Взаимодействие правил по исчислению НДС в одной стране, территориальных систем налогообложения в другой стране и правил классификации субъектов экономической деятельности в третьей стране могут комбинироваться, чтобы обеспечить проведение некоторых сделок таким образом, что при этом не исчисляется налог, а доход приносится в юрисдикцию, где по разным причинам нет налогообложения. Часто создание возможности для СБПД не зависит от налоговых правил одной конкретной страны, скорее это результат взаимодействия нескольких стран.

На практике для любой направленной на СБПД структуры требуется объединение несколько скоординированных стратегий, которые можно разложить на четыре элемента: (i) минимизация налогообложения в стране, где осуществляется деятельность иностранной компании или источника дохода; (ii) низкий НДС или нет исчисления НДС у источника; (iii) налогообложение по низкой или нулевой ставке налогообложения на уровне получателя (такую ставку можно получить через юрисдикцию с низкой ставкой, льготные режимы или через регулирование гибридов) с правом на значительный неплановый доход, часто получаемый в результате схем внутри группы, а также (iv) без текущего налогообложения доходов, исчисляемых по низкой ставке (полученной при применении трех первых пунктов на уровне материнской компании. Более того, вопросы могут возникнуть по эффективным стратегиям по возврату денежных средств, если например, есть потребность в финансировании дивидендов и, разумеется, «постоянные» иностранные реинвестиции денежных средств по низкой ставке для резервирования конкретной налоговой ставки по доходу в расчете на одну акцию.

Поэтому при любом анализе СБПД потребуется знание взаимосвязей между этими элементами, и что в целом ими движет. Структуры, описанные в приложении С, получили широкое освещение в специализированных и основных СМИ. Они были выбраны потому, что на их примере видно, как воплощаются в жизнь возможности, созданные описанными выше принципами и правилами. Далее представлены некоторые наблюдения, возникшие в результате анализа этих структур:

- **их общее влияние – это тенденция связывать больше доходов с легальными моделями и нематериальными правами и обязанностями, а также легально распределять риски внутри группы с результатом снижения доли прибыли, связанной с существенными операциями.** Со временем эти тенденции стали более отчетливыми в процессе развития экономики от начинающих бизнес компаний до компаний, основанных на мобильных информационных технологиях и нематериальных активах.
- **Хотя технически эти стратегии налогового планирования для корпораций могут быть легальными и могут опираться на тщательно спланированные взаимодействия целого ряда правил и принципов, общим следствием этого типа налогового планирования является снижение налоговой базы для корпораций таким способом, который не предусмотрен внутренней политикой страны.** Это говорит о том, что при СБПД используется сочетание характерных особенностей налоговых систем, созданной в стране происхождения дохода и в стране его местонахождения. Это значит, что для любой одной страны, действующей самостоятельно, будет трудно эффективно бороться с практиками СБПД.

Примечание

1. Применение внутренних режимов для консолидированной группы может создать дополнительные рассогласования между внутренним законодательством и международным договорным правом, так как по соглашениям об избежании двойного налогообложения налоговые права всегда распределяются на доходы корпораций в каждой стране отдельно, тогда как по внутреннему налоговому праву вся национальная

консолидированная группа может рассматриваться как единый налогоплательщик в налоговых целях внутри страны.

2. См. *Доклад по двойному налогообложению*, представленный Финансовому комитету профессорами Bivens, Einaudi, Seligman и Sir Josiah Stamp, League of Nations Doc E.F.S.73 F.19 (the “1923 Economists Report”).
3. См. также Рекомендации комиссии от 6 декабря 2012 года по агрессивному налоговому планированию, C(2012) 8806 final.
4. Стратегии по налоговому планированию по свойствам налогообложения включают стратегии, нацеленные на предоставление, повышение и/ли прогрессирование налоговых льгот и очень зависят от правил конкретных стран. Относительно налогового планирования по свойствам налогообложения в последнем отчете ОЭСР описываются несколько схем агрессивного налогового планирования по убыткам (ОЭСР, 2011, *Иллюстрация корпорационных убытков в результате агрессивного налогового планирования*). Эти схемы нацелены на достижение различных целей таких как правила по признанию и рассмотрению убытков, перенос убытков на счет прибыльной стороны или доходов на счет убыточной сторон, таким образом обходя ограничения по перебросу убытков создавая искусственные убытки и продолжая двойственное/множественное использование тех же самых убытков.
5. В Руководстве ОЭСР по трансфертному ценообразованию затронуты эти вопросы в контексте работы по реструктуризации бизнеса. Эти вопросы также рассматриваются в связи с проводимой работой по нематериальным активами.

Глава 5

Рассмотрение проблем, связанных со снижением налоговой базы и переносом прибыли

Хотя дальнейшая работа по получению данных, которые могли бы дать представление о величине связанной с СБДП проблемы, по-прежнему необходима, из целого ряда показателей ясно, что СБДП действительно имеет место и что это представляет угрозу с точки зрения налогового суверенитета и налоговых поступлений. Как отмечено в заявлении Большой двадцатки в 2012 году эти проблемы касаются не только промышленно развитых стран, но также и развивающихся стран и стран третьего мира.

Кроме ряда резонансных дел существует более фундаментальный политический вопрос: общие международные принципы, разработанные на основе опыта стран по коллективному применению налоговой юрисдикции, возможно, не успевают за изменяющейся бизнес средой. Внутренние нормы по налогообложению на международном уровне и согласованные на международном уровне стандарты все еще базируются на экономических условиях, характеризующихся низкой степенью экономической интеграции при трансграничных сделках, а не на современных экономических условиях, в которых находятся налогоплательщики во всем мире и которая характеризуется повышением значимости интеллектуальной собственности как фактора создания добавочной стоимости, а также непрерывным развитием информационных и коммуникационных технологий. Например, некоторые правила и основанная на них стратегия сформировали предположение о том, что одна страна откажется от налогообложения доходов, потому что другая страна исчисляет этот налог. В современной глобальной экономике такое предположение не всегда остается верным, так как возможность применения планирования может привести к тому, что доход нигде не будет облагаться налогом.

Ключевые проблемные сферы

Кроме очевидной необходимости повышать прозрачность по эффективным налоговым ставкам для МНК **ключевые проблемные сферы** связаны с:

- **различиями на международном уровне в классификации самостоятельной компании и инструментов**, включая различия регулирования гибридов и арбитраж;
- **применением принципов налогового договора к доходу, полученному от поставки цифровых товаров и услуг**;
- **Налоговым режимом для кредитного финансирования, кэптивного страхования и других внутригрупповых финансовых сделок связанных сторон**;
- **Трансфертным ценообразованием**, особенно в связи с переносом рисков и нематериальных средств, искусственное дробление структуры собственности на активы между юр. лицами внутри консолидированной группы, а также сделки между такими юр. лицами, которые не проводились бы между независимыми компаниями;
- **эффективностью мер борьбы с уклонением от уплаты налогов, особенно нормы GAAR**, режимы для иностранных контролируемых компаний, правила тонкой капитализации и правила по предотвращению нарушений по соглашениям об избежании двойного налогообложения; и
- **наличием вредоносных льготных режимов.**

Следующие шаги

Не существует волшебного рецепта для решения проблемы СБПД, но у ОЭСР есть идеальная возможность для оказания всесторонней поддержки станами в их усилиях по обеспечению эффективности и добросовестности налоговых норм, таким образом, обеспечивая надежные и предсказуемые условия для бизнеса. Страны разделяют общую заинтересованность в установлении однородной конкурентной среды для самих себя, в то же время, предоставляя гарантии в том, что национальные компании не будут находиться в невыгодном положении по отношению к многонациональным корпорациям.

Отсутствие успеха в сотрудничестве по вопросам СБПД могло бы привести к односторонним мерам, которые подорвали бы уже

согласованную концепцию для создания юрисдикции в целях налогообложения и рассмотрения вопроса двойного налогообложения, существующего в настоящее время. Последствия могли бы быть разрушительными с точки зрения расширения возможностей для различий, дополнительных споров, повышенной неопределенности для бизнеса, борьбы за первенство в присвоении налогооблагаемого дохода с помощью продуманных мер против уклонения или «гонки уступок» в отношении налогов на доходы корпораций. В отличие от этого сотрудничество при рассмотрении проблем с СБПД укрепит и поддержит усилия внутренней политики отдельных правительств по защите своих налоговых баз и в то же самое время защитит многонациональные компании от неопределенности или двойного налогообложения. В этой связи при согласованном и сбалансированном рассмотрении проблемы СБПД необходимо принимать во внимание перспективы как для развитых стран, так и для развивающихся экономик и стран третьего мира.

В течение уже нескольких лет ОЭСР своей работой содействует развитию диалога и сотрудничества между правительствами по вопросам налогообложения в сфере (i) налоговой прозрачности, (ii) налоговых соглашений, (iii) трансфертного ценообразования, (iv) агрессивного налогового планирования, (v) вредоносных налоговых практик, (vi) анализа и сбора статистики по налоговой политике, (vii) налогового администрирования, и (viii) налогов и развития. Необходимо собрать все существующий проекты ОЭСР, которые имеют непосредственное отношение к СБПД (они представлены в приложении D).

Существует ряд индикаторов, которые показывают, что налоговые практики некоторых многонациональных компаний стали со временем более агрессивными, вызывая серьезные замечания по соблюдению налоговых требований и добросовестности. Эти замечания уже были озвучены налоговыми комиссарами на совещании Форума по налоговому администрированию в Сеуле в 2006 году. Были разработаны различные инструменты для более эффективного анализа и достойного ответа на схемы агрессивного налогового планирования, приводящего к большим убыткам в налоговых поступлениях. Работа ОЭСР по агрессивному налоговому планированию, включая и справочник по схемам агрессивного налогового планирования, используется правительственными чиновниками во многих странах. Некоторые страны широко используют эти наработки для совершенствования аудиторской работы своих налоговых органов. Повышение налоговой дисциплины внутри страны и за ее рубежами остается ключевым приоритетом как для сохранения государственных доходов так и для предоставления одинаковых условий для бизнеса. Для этого от налоговых администраций требуется принятие решительных мер по

установлению сотрудничества при обмене информацией, а также по мониторингу эффективности примененных стратегий, например, в части дополнительно исчисленных и собранных доходов и повышения соблюдения налоговой дисциплины.

В докладе также показано, что действующие международные стандарты налогообложения, возможно, не успевают за изменениями в практиках глобального бизнеса, и особенно в сфере нематериальных активов и развития экономики цифровых технологий. Например, сегодня возможно активно участвовать в деловой жизни другой страны, например, при ведении бизнеса с клиентами, базирующимися в этой стране, через интернет не являясь налоговым резидентом этой или другой страны, где взимается налог на прибыли. В эпоху, когда налогоплательщики – не резиденты могут получать значительные прибыли от сделок, совершаемых с находящимися в другой стране клиентами, возникают вопросы о соответствии существующих правил своему назначению. Более того, так как бизнес все более и более интегрируется за рубежом, а правила налогообложения часто остаются нескоординированными, возникает целый ряд структур технически легальных, которые используют асимметричность в национальных и международных налоговых правилах.

ОЭСР уже выпустила аналитическую работу для более эффективного понимания и реагирования на вопросы регулирования гибридов, при использовании которых подлежащий налогообложению доход фактически исчезает. (Различия регулирования гибридов и проблемы политики и комплаенса, 2012). Также была начата работа по изучению новых вызовов. На обсуждение были представлены предложения по корректировке Руководства ОЭСР по трансфертному ценообразованию в области нематериальных активов и по упрощению применения этих нормативов. И чтобы дать быстрый ответ на наиболее критичные проблемы, вызванные перераспределением доходов, необходимо без промедления претворять эти предложения в жизнь. Процесс упрощения также должен способствовать тому, чтобы у налоговых органов был доступ к более совершенным инструментам для оценки рисков, связанных с соблюдением налоговой дисциплины. Сюда включается разработка требований по документации, которые помогут налоговым аудиторам составить полную картину коммерческих операций. Совсем недавно ОЭСР также определила несколько направлений для более эффективной оценки рисков при соблюдении налоговой дисциплины, например, как описано в материале «Работа по решению проблемы агрессивного налогового планирования через повышение прозрачности и раскрытие информации» (ОЭСР, 2011). И наконец, с организацией Глобального форума по прозрачности и обмену информацией в целях

налогообложения в последние четыре года был достигнут большой прогресс в обеспечении прозрачности.

По существу дела, необходим целостный подход для надлежащего рассмотрения вопросов снижения налогооблагаемой базы и передачи доходов. Принимаемые правительствами меры должны быть всесторонними, и они должны касаться всех аспектов данной проблемы. Это, например, баланс между налогообложением у источника дохода и по месту пребывания, налоговый режим для финансовых сделок внутри группы компаний, реализация положений по устранению злоупотреблений, включая законодательство по контролируемым зарубежным компаниям, а также правила трансфертного ценообразования. Для глубокого анализа взаимного влияния всех проблемных вопросов должен быть применен всесторонний подход, поддерживаемый во всем мире. Очевидно, что ключевым моментом при реализации любого решения является координация усилий, хотя и не все страны могут использовать одни и те же инструменты для рассмотрения проблем СБПД.

На кон поставлена добросовестность применения налога на доходы корпораций. Отсутствие реакции на эту проблему подорвало бы конкуренцию, так как некоторые компании, работающие, например, по трансграничным контрактам и имеющие доступ к высококвалифицированному опыту в вопросах налогообложения, могли бы получить выгоду от возможности применения СБПД, и как следствие могли бы непреднамеренно получить конкурентное преимущество перед теми предприятиями, которые в основном работают на национальном уровне. Кроме вопросов добросовестности это может привести к неэффективному размещению ресурсов в результате перекосов в принятии инвестиционных решениях по экономической деятельности, у которой более низкая норма рентабельности до уплаты налогов. И наконец, если другие налогоплательщики (включая и отдельных людей) считают, что многонациональные корпорации могут легально уклоняться от уплаты подоходного налога, то это будет отрицательно влиять на добровольное соблюдение налогового законодательства всеми налогоплательщиками – от которых зависит современное налоговое администрирование.

Так как многие стратегии снижения налоговой базы и передачи доходов используют взаимопроникновение между налоговыми правилами различных стран, то для отдельной страны, действующей в одиночку, может быть затруднительно в полном объеме рассматривать этот вопрос. Более того односторонние и нескоординированные ответные действия, предпринимаемые правительствами в изоляции от других стран, может привести к риску двойного – и даже тройного – налогообложения бизнеса. Это негативно повлияло бы на инвестиции

и, следовательно, на рост и занятость трудовых ресурсов в глобальном масштабе. В этом контексте основным вызовом является не только формирование адекватных ответных мер, но также и выработка механизма для их реализации четким и рациональным образом, несмотря на хорошо известные существующие ограничения правового характера, такие как существование более 3000 двусторонних налоговых соглашений. Поэтому очень важно, чтобы страны принимали во внимание инновационные подходы для реализации всесторонних решений.

Разработка плана мероприятий по проблеме СБПД в глобальном масштабе

Всесторонний план мероприятий

В целях решения проблемы снижения налогооблагаемой базы и передачи доходов, которое главным образом происходит вследствие большого числа взаимодействующих факторов, необходима скорейшая разработка всестороннего плана мероприятий. Основной целью такого плана должно стать предоставление странам инструментов как на национальном, так и на международном уровне, направленных на более эффективное согласования прав на налогообложение и действительной экономической деятельности.

Хотя и бесполезно критически оценить работу, которая уже была проделана в этом направлении и которая проводится в настоящее время, также немаловажно вновь пересмотреть некоторые основы существующих стандартов. Безусловно, поэтапный подход мог бы способствовать ограничению существующих тенденций, но он не ответит на некоторые вызовы, стоящие перед государствами.

Несмотря на то, что правительствам, возможно, придется принимать односторонние решения, есть смысл и необходимость (настоятельная потребность) в распространении согласованного на международном уровне подхода. Сотрудничество и координация не только упростят и усилят мероприятия по защите налоговых баз внутри страны, но также станут ключевым принципом при проведении всесторонних международных решений, которые могли бы стать убедительным ответом на эту проблему. Согласованность действий в этом смысле также ограничит необходимость в односторонних мерах по налогообложению отдельных юрисдикций. Безусловно, сами юрисдикции также могут обеспечить более строгие односторонние меры в целях противодействия СБПД по сравнению с мерами, предусмотренными при координированном подходе.

ОЭСР взяла на себя обязательство по выпуску глобального и всестороннего плана мероприятий, основанного на исчерпывающем анализе выявленных проблемных областей с целью предоставления конкретных решений для урегулирования международных стандартов в современной экономической ситуации в мировом масштабе. Для этого потребуются креативное и нетрадиционное мышление, а также стремление и прагматизм для преодоления трудностей реализации, таких как действующие налоговые соглашения. Между тем, текущая работа будет естественно ускоряться в вопросах, относящейся к СБПД.

Своевременно разработанный план при консультациях со всеми заинтересованными сторонами

Всестороннее решение не может быть выработано без вклада всех заинтересованных сторон. Все заинтересованные страны – участницы должны быть привлечены к разработке комплекса мероприятий, а странам – не членам и особенно экономикам Большой двадцатки также необходимо внести свой вклад. Необходимо организовать консультации как с бизнес сообществом, так и с гражданским обществом для того, чтобы рассмотреть точки зрения специалистов – практиков и других заинтересованных лиц, а также предать уверенности бизнесу, которая необходима компаниям для принятия решений о долгосрочных инвестициях.

Существует насущная необходимость работы над этим вопросом, и ОЭСР взяла на себя обязательство предоставить инновационный и своевременный ответ на него. Было предложено разработать первоначальный и всесторонний комплекс мероприятий в течение последующих 6 месяцев, с тем чтобы Комитет по налоговым делам мог согласовать его на следующей встрече в июне 2013 года. Такой план мероприятий должен (i) определить мероприятия, необходимые для рассмотрения проблемы СБПД, (ii) установить сроки реализации этих мероприятий, и (iii) определить необходимые ресурсы и методологию реализации этих мероприятий.

Для разработки такого плана Комитет по налоговым делам (КНД) дал поручение Бюро КНД совместно с председателями соответствующих рабочих групп провести работу с секретариатом ОЭСР после консультаций с заинтересованными странами и другими заинтересованными сторонами. Бюро КНД и председатели рабочих групп должны собрать все имеющиеся заключения специалистов и во время целой серии совещаний либо прямых, либо виртуальных и должны контролировать эту работу, чтобы проект плана мероприятий мог быть своевременно представлен в КНД для обсуждения и согласования на заседании Комитета в июне 2013 года.

Сосредоточение внимания на основных проблемных областях

По существу разработка плана мероприятий должно предоставить всесторонний ответ, в котором будут учтены все зоны взаимодействия между разными проблемными областями. Более того должен быть проведен поиск более полной информации и данных по СБПД.

Разные элементы плана мероприятий должны включать предложения по разработке:

- **инструментов для прекращения или нейтрализации последствий различий при регулировании гибридов и арбитражных решений.**
- **упорядочение или разъяснения по правилам трансфертного ценообразования** с целью рассмотрения конкретных сфер деятельности, в которых действующие правила привели к нежелательным результатам с точки зрения стратегии. Текущая работа по нематериальным активам, которая и являются тем вопросом, который вызывает беспокойство, должна быть включена в более широком объеме в правила трансфертного ценообразования.
- **откорректированные решения по вопросам, связанным с юрисдикциями по налогообложению, и особенно в сфере товаров и услуг в цифровом формате.** Такие решения могут предусматривать пересмотр положений договоров;
- **более эффективные меры, направленные против уклонения от уплаты налогов,** в качестве дополнения к предыдущим пунктам. Меры, направленные на борьбу с уклонением от уплаты налогов, могут быть включены во внутренние законодательства или стать составной частью международных инструментов. Примером таких мер могут служить Общие правила борьбы против уклонения от уплаты налогов, правила для контролируемых зарубежных компаний и другие положения, направленные против нарушения договоров.
- **правила по трактовке финансовых сделок внутри группы компаний таких,** которые связаны с возможностью вычета платежей и применения НДС у источников дохода.
- **решения по более эффективному противодействию вредоносным режимам** с учетом таких факторов, как прозрачность и истинный смысл.

В этом плане мероприятий также должны быть представлены наиболее оптимальные пути своевременной реализации тех мероприятий,

по которым правительствам удастся договориться. Если потребуется внесение изменений в договор, то должны будут быть рассмотрены и предложены решения по оперативному внесению этих изменений. ОЭСР разработала стандарты для устранения двойного налогообложения, и теперь она должна обеспечить достижение этой цели одновременно с перераспределением усилий по предотвращению двойного налогообложения. В связи с этим в таком всестороннем подходе также должны быть предусмотрены потенциальные корректировки с целью исключения двойного налогообложения, таких как повышение эффективности взаимно согласительных процедур и постановлений арбитражных судов.

Также необходимы срочные меры от наших налоговых администраций

На Форуме по налоговому администрированию собрались налоговые комиссары из всех стран – участниц ОЭСР и стран Двдцатки. Форум соберется в Москве в мае 2013 года. Ожидается, что налоговые комиссары уделят особое внимание вопросам и обменяются информацией по своей деятельности, направленной на повышение налоговой дисциплины, что является необходимым условием для создания добросовестного налогового климата. И особенно они должны будут принять участие в обсуждении разработок ОЭСР в сфере агрессивного налогового планирования. Необходимо отметить, что в руководство по агрессивному налоговому планированию включено более 400 схем.

Библиография

- Блумберг, «Крупное мошенничество с налогами на доходы корпораций», 17 марта 2011, серия Bloomberg, <http://topics.bloomberg.com/the-great-corporate-tax-dodge>.
- G20, «Коммюнике министров финансов и управляющих центральных банков», Мехико Сити, Мексика, 4 ноября 2012, источник www.g20.org.
- G20, «Декларация лидеров саммита в Лос Кабосе», Лос Кабос, Мексика, 19 июня 2012, источник www.g20.org.
- Graetz, M. J. и M. O’Hear, « ‘Первоначальное намерение’ международного налогообложения США », 46, *Duke Law Journal*, 1021, на 1076-1077 (1997).
- Guardian News, «Недополучение налогов», серия Guardian News, источник, www.guardian.co.uk/business/series/tax-gap.
- New York Times, «Но никто их не платит», серия New York Times, декабрь 2011, topics.nytimes.com/top/features/timestopics/series/but_nobody_pays_that/index.html.
- ОЭСР (2004), Применимы ли действующие правила налоговых соглашений для налогообложения доходов компаний для Торговли через Интернет ?, *Группа советников по техническим вопросам по мониторингу применения существующих договорных норм для налогообложения доходов компаний*, Отчет ОЭСР, ОЭСР, Париж, источник www.oecd.org/tax/taxtreaties/35869032.pdf.
- ОЭСР (2005), Торговля через Интернет: Трансфертное ценообразование и налогообложение доходов компаний, исследование налоговой политики ОЭСР, No. 10, ОЭСР, Париж, источник <http://books.google.fr/books?id=Si0hY4oXnf4C&lpg=PA82&dq=ncome%E2%80%9D&hl=fr&pg=PP1#v=onepage&q&f=true>.

- ОЭСР (2007), Фундаментальные реформы корпоративного подоходного налога, исследование налоговой политики ОЭСР, No. 16, ОЭСР Париж.
- ОЭСР (2008), Влияние налогообложения на прямые зарубежные инвестиции : *новейшие факты и политический анализ*, исследование налоговой политики ОЭСР, No. 17, ОЭСР, Париж.
- ОЭСР (2011), Руководство ОЭСР по многонациональным корпорациям, Отчет ОЭСР, Париж, источник www.oecd.org/daff/internationalinvestment/guidelinesformultinationalenterprises/48004323.pdf.
- The Times, «Секреты налоговых уклонистов», серия Times, 18 июня 2012, источник www.youtube.com/watch?v=qHB3g8kvWs0.
- Белый Дом и Министерство финансов, «Концепция президента по реформе налогообложения бизнеса», февраль 2012, источник www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/Documents/The-Presidents-Framework-for-Business-Tax-Reform-02-22-2012.pdf.

Приложение А

Данные по поступлениям от налогов с доходов корпораций в процентном соотношении от ВВП

Таблица А.1. Поступления от налогов с доходов корпораций, % от ВВП, 1990-2011 годы

Страна	Год	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Австралия		4.0	3.8	3.8	3.4	3.9	4.2	4.3	4.2	4.3	4.6	6.1	4.4	5.0	5.0	5.5	5.8	6.4	6.9	5.9	4.8	4.8	.
Австрия		1.4	1.4	1.7	1.5	1.3	1.4	1.9	2.0	2.1	1.8	2.0	3.0	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.4	2.5	1.7	1.9	2.2
Бельгия		2.0	2.0	1.5	2.0	2.2	2.3	2.7	2.8	3.4	3.2	3.2	3.1	3.0	2.9	3.1	3.3	3.5	3.5	3.3	2.5	2.7	3.0
Канада		2.5	2.1	1.8	2.1	2.5	2.9	3.2	3.8	3.6	4.2	4.4	3.3	3.0	3.2	3.5	3.4	3.8	3.5	3.4	3.4	3.3	3.1
Чили		.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
Чешская Республика		.	.	.	6.4	5.1	4.4	3.2	3.7	3.3	3.7	3.4	3.9	4.2	4.4	4.4	4.4	4.6	4.7	4.2	3.6	3.4	3.5
Дания		1.7	1.6	1.8	2.0	2.0	2.3	2.5	2.7	3.0	2.4	3.3	2.8	2.9	2.9	3.2	3.9	4.3	3.8	3.3	2.3	2.7	2.8
Эстония		.	.	.	.	.	2.4	1.6	1.8	2.4	2.0	0.9	0.7	1.1	1.6	1.7	1.4	1.5	1.6	1.6	1.9	1.4	1.3
Финляндия		2.0	2.0	1.6	0.3	0.6	2.3	2.8	3.5	4.3	4.3	5.9	4.2	4.2	3.4	3.5	3.3	3.4	3.9	3.5	2.0	2.6	2.7
Франция		2.2	1.9	2.0	1.9	2.0	2.1	2.3	2.6	2.6	3.0	3.1	3.4	2.9	2.5	2.8	2.4	3.0	3.0	2.9	1.5	2.1	2.5
Германия		1.7	1.6	1.5	1.3	1.1	1.0	1.4	1.5	1.6	1.8	1.8	0.6	1.0	1.3	1.6	1.8	2.2	2.2	1.9	1.3	1.5	1.7
Греция		1.5	1.2	1.3	1.4	1.7	1.8	1.8	1.9	2.8	3.2	4.2	3.4	3.4	2.9	3.0	3.3	2.7	2.6	2.5	2.5	2.4	.
Венгрия		.	4.6	2.4	1.7	1.9	1.9	1.8	1.9	2.1	2.3	2.2	2.3	2.3	2.2	2.2	2.1	2.3	2.8	2.6	2.3	1.2	<u>1.2</u>
Исландия		0.9	0.8	1.0	0.9	0.7	0.9	0.9	0.9	1.1	1.3	1.2	1.0	0.9	1.2	1.0	2.0	2.4	2.5	1.9	1.8	1.0	1.6
Ирландия		1.6	2.0	2.3	2.7	3.0	2.7	3.1	3.1	3.3	3.8	3.7	3.5	3.7	3.7	3.5	3.4	3.7	3.4	2.8	2.4	2.5	<u>2.3</u>
Израиль		.	.	.	.	.	3.1	2.9	3.4	3.3	3.0	3.9	3.5	2.8	2.9	3.4	4.0	4.9	4.5	3.5	2.8	2.9	3.7
Италия		3.8	3.7	4.2	3.9	3.6	3.5	3.8	4.1	2.9	3.3	2.9	3.5	3.1	2.8	2.8	2.8	3.4	3.8	3.7	3.1	2.8	2.7
Япония		6.4	5.9	4.8	4.2	4.0	4.2	4.5	4.2	3.7	3.4	3.7	3.5	3.1	3.3	3.7	4.2	4.8	4.8	3.9	2.6	3.2	<u>3.3</u>
Корея		2.5	2.1	2.4	2.1	2.3	2.3	2.3	2.0	2.3	1.8	3.2	2.8	3.0	3.7	3.3	3.8	3.6	4.0	4.2	3.7	3.5	4.0
Люксембург		5.6	5.1	4.4	5.9	6.0	6.6	6.8	7.5	7.6	6.7	7.0	7.3	8.0	7.3	5.7	5.8	5.0	5.3	5.1	5.6	5.7	5.0
Мексика		.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.
Нидерланды		3.2	3.3	2.9	3.2	3.2	3.1	3.9	4.3	4.2	4.1	4.0	3.9	3.3	2.8	3.1	3.8	3.3	3.2	3.2	2.0	2.2	.

Страна	Год	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Новая Зеландия		2.4	2.5	3.0	3.6	4.4	4.3	3.3	3.8	3.5	3.7	4.1	3.7	4.2	4.6	5.4	6.1	5.7	4.9	4.4	3.5	3.8	3.9
Норвегия		3.7	4.0	2.9	3.3	3.4	3.8	4.3	5.1	4.1	4.6	8.9	8.9	8.1	8.0	9.8	11.7	12.8	11.0	12.1	9.1	10.1	11.0
Польша		.	6.7	4.2	3.9	2.9	2.8	2.7	2.7	2.6	2.4	2.4	1.9	2.0	1.8	2.2	2.5	2.4	2.8	2.7	2.3	2.0	.
Португалия		2.1	2.5	2.4	2.0	2.1	2.3	2.7	3.1	3.1	3.5	3.7	3.3	3.3	2.8	2.9	2.7	2.9	3.6	3.7	2.9	2.8	.
Словацкая Республика		.	.	.	.	.	6.0	4.3	3.7	3.2	3.1	2.6	2.6	2.5	2.8	2.6	2.7	2.9	3.0	3.1	2.5	2.5	2.6
Словения		.	.	.	.	.	0.5	0.9	1.0	1.0	1.2	1.2	1.3	1.6	1.7	1.9	2.8	3.0	3.2	2.5	1.8	1.9	1.7
Испания		2.9	2.5	2.2	1.9	1.6	1.7	1.9	2.6	2.4	2.7	3.1	2.8	3.2	3.1	3.4	3.9	4.1	4.7	2.8	2.2	1.8	1.8
Швеция		1.6	1.7	1.4	2.0	2.5	2.8	2.6	2.9	2.7	2.9	3.9	2.9	2.3	2.4	3.0	3.7	3.6	3.7	3.0	3.0	3.5	3.5
Швейцария		1.8	1.7	1.8	1.7	1.7	1.7	1.7	1.8	1.9	2.3	2.6	2.9	2.5	2.4	2.3	2.4	2.9	3.0	3.1	3.0	2.9	2.9
Турция		1.0	0.9	0.8	0.8	1.0	1.1	1.1	1.2	1.2	1.8	1.8	1.8	1.8	2.1	1.7	1.7	1.5	1.6	1.8	1.9	1.9	2.1
Соединенное Королевство		3.5	2.8	2.1	1.9	2.2	2.8	3.2	3.8	3.9	3.5	3.5	3.4	2.8	2.7	2.8	3.3	3.9	3.4	3.6	2.8	3.1	2.8
США		2.4	2.2	2.3	2.5	2.7	2.9	2.9	2.9	2.7	2.7	2.6	1.9	1.7	2.1	2.5	3.2	3.4	3.0	2.0	1.8	2.7	2.6
ОЭСР – Итого		2.6	2.7	2.4	2.5	2.5	2.8	2.8	3.0	3.0	3.1	3.4	3.2	3.1	3.1	3.2	3.6	3.8	3.8	3.5	2.8	2.9	.

Примечание: Венгрия (1,2): цифры даны по «кассовой» базе.

- Ирландия (2,3) и Мексика (3): только правительственный финансовый фонд и фонд социального обеспечения.
- Япония (3,3): в цифрах по налоговым поступлениям не учтены поступления из фондов социального обеспечения. Этих цифр нет.

Источник: Данные взяты из OECD-STAT 27 ноября 2012 года – данные по Чили и Мексике не включены, так как невозможно разбить их действительные пропорциональные доли в их доходах, прибылях и выручке на индивидуальные и корпоративные. Статистические данные по Израилу представлены соответствующими органами Израиля и под их ответственность. Эти данные использованы ОЭСР без предвзятого мнения о статусе территорий Голанских высот, Восточного Иерусалима и израильских поселений на западном берегу по условиям международного права.

Приложение В

Обзор последних исследований по проблеме СБПД

Существует ряд новейших исследований, в которых проводится анализ эффективных налоговых ставок для МНК с целью продемонстрировать факт применения СБПД или отсутствие такового. В большинстве случаев в этих исследованиях используются ретроспективные подходы, а также информация на уровне компании. В некоторых исследованиях в основном из Соединенных Штатов были использованы данные налоговых деклараций налогоплательщиков.¹ В других исследованиях для изучения размаха СБПД внимание было уделено разным данным, таким как инвестиционные потоки и позиции. Ниже представлено краткое изложение этих исследований и их выводы..²

Исследования по эффективным налоговым ставкам для МНК

В недавнем докладе J.P. Morgan (2012) сопоставляются бизнес модели МНК с интеллектуальной собственностью (далее «рейт-мейкеры налоговых ставок на глобальном уровне») и бизнес модели компаний, чья бизнес модель преимущественно ограничена конкуренцией в пределах США (далее «потребители налоговых ставок внутри страны»). Согласно этому докладу в совокупности рейт-мейкеры налоговых ставок на глобальном уровне показали средневзвешенную долгосрочную (10 лет) эффективную налоговую ставку в 22,4% и среднее арифметическую долгосрочную (10 лет) эффективную налоговую ставку в 22,6%. Рейт-мейкеры налоговых ставок на национальном уровне показали средневзвешенную долгосрочную (10 лет) эффективную налоговую ставку в 36,2% и среднее арифметическую долгосрочную (10 лет) эффективную налоговую ставку в 36, 8%.

В последней работе Avi-Yonah и Lahav (2011) исследуются общие эффективные налоговые ставки по 100 крупнейшим многонациональным корпорациям, базирующимся в США за период с 2001 по 2010 годы, и проводится их сравнение с эффективными налоговыми ставками по 100

крупнейшим многонациональным корпорациям, базирующимся в ЕС. В результате данного исследования было выявлено, что хотя нормативная корпоративная налоговая ставка в США на 10% выше, чем средняя нормативная корпоративная налоговая ставка в ЕС, эффективные налоговые ставки являются сопоставимыми и что для МНК в ЕС наблюдается тенденция к более высокой эффективной налоговой ставке (в среднем приблизительно 34%), чем для МНК в США (в среднем приблизительно 30%).

В исследовании, проведенном Бюро по экономическому анализу США (Yorgason, 2009) и основанном на исчерпывающих данных по американским МНК, собранных в период с 1982 по 2007 год на ежегодной основе, сообщается, что средние эффективные налоговые ставки на доход, полученные в период 2004 -07 годов американскими родительскими компаниями (22,8% в 2006 год) и компаниями в США, связанными с неамериканскими компаниями (28,8% в 2006 год), гораздо более высокие, чем средние ставки для зарубежных дочерних компаний (14,6% в 2006 год).

В рабочих материалах Национального бюро по экономическим исследованиям (Markle и Shackelford, 2011) анализируются общедоступные данные из 28 343 финансовых отчетов 11 602 государственных корпораций из 82 стран в период с 1988 по 2009 годы с целью оценки тенденции эффективных налоговых ставок по странам в динамике по времени. Более того, на основании данных за период с 2005 по 2009 год в работе проверяется, сталкиваются ли национальные компании (т.е. компании, работающие только в одной стране) и МНК с аналогичными эффективными налоговыми ставками и как эффективные налоговые ставки изменяются по отраслям. В результате анализа было выявлено, что многонациональные корпорации и компании, работающие только для внутреннего рынка, имеют дело со схожими эффективными налоговыми ставками и что, фактические данные в основном показывают, что местоположение штаб-квартиры и резидентство зарубежных филиалов оказывает влияние на эффективные налоговые ставки для МНК во всем мире. В частности в работе выявлено, что среднее значение выборки по ЭНС для МНК, головные офисы которых располагались в странах с высоким уровнем налогообложения, ориентировочно в два раза больше, чем для таких же случаев в странах с низким уровнем налогообложения. МНК с юридическим адресом в Японии имеет самые высокие эффективные налоговые ставки (при среднем значении ЭНС 37%). За ними следуют корпорации с domicilio в США (30%), Австралии (26%), Франции и Германии (25%) в то время как МНК, имеющие domicilio в юрисдикциях с низким уровнем налогообложения обычно пользуются самыми низкими ЭНС (14%).

Также существует несколько исследований, проведенных журналистами и в которых получены совсем другие результаты в части уровня корпорационного налога, исчисляемого для МНК. Исследование, недавно проведенное аналитическим центром «Граждане за справедливость в налогах» (Citizens for Tax Justice) совместно с институтом Налогообложения и экономической политики (2011), пришло к выводу, что в 280 крупных компаниях США, выбранных из списка Fortune 500, ЭНС в среднем составила около 18,5% по налоговым годам 2008-2010, при этом четверть компаний платили налоги на свои доходы в США по федеральным эффективным налоговым ставкам меньше 10%, в то время как приблизительно такое же количество компаний платили 35%. В исследовании доказывалось, что такие результаты получены благодаря льготам, предоставляемым по налоговому кодексу, а также в результате переноса прибылей в юрисдикции с низкими ставками налогообложения. Аналогично этому исследованию в исследовании Института Гринлинга (2012) по 30 крупным технологическим компаниям в США делается вывод, что выплаченная данными компаниями ЭНС снизилась с 23,6% в 2009 году до 19,9% в 2010 году и до 16% в 2011 году. Далее в исследовании отмечается, что на конец 2009 года американские компании имели как минимум 1 триллион долларов США чистой прибыли за рубежом, считая это прямым свидетельством применения практики передачи доходов базирующихся в США МНК.³

С другой стороны исследование, заказанное Круглым столом бизнеса компании PriceWaterhouseCooper, в 2011 году пришло к другим выводам. В исследовании анализируются ЭНС в 2 000 крупнейших компаниях в 59 странах за период 2006-09 годов и делается вывод о том, что базирующиеся в США компании имеют среднюю эффективную налоговую ставку 27,7% по сравнению со средней эффективной налоговой ставкой в 19,5% для базирующихся за рубежом компаний, включенным в этот анализ. Аналогично этому в исследовании, проведенном Американским институтом предпринимательства (American Enterprise Institute for Public Policy Research) в 2011 году, рассматриваются инвестиции в заводы и оборудование, финансируемые за счет нераспределённой прибыли. Было выявлено, что в 2010 году средняя эффективная налоговая ставка в США составила 29% по сравнению с 20,6% в среднем по 27 странам, в то время как эффективная предельная налоговая ставка была 23,6% при 17,3% в среднем по 27 странам.

Все еще под вопросом, предоставляют ли проводимые исследования неопровержимые доказательства широкого распространения практики СБПД. Фактически ни в одном из этих исследований не представлены данные, непосредственно связанные с СБПД, а различия или сходство в ЭНС, отмеченные в этих исследованиях, могут быть с таким же успехом

отнесены к не связанным с СБПД факторам. Таким образом сложно составить полную картину распространения СБПД.

Исследования с использованием данных из налоговых деклараций налогоплательщиков

В последнем исследовании (Grubert, 2012), анализируются данные из связанной выборки по 754 крупным нефинансовым МНК, базирующимся в США, полученные из файлов НДС по корпорациям Министерства финансов. Было показано, что доля совокупного общемирового дохода до уплаты налогов и полученного за границей возросла с 37,1% в 1996 году до 51,1% в 2004 году. Такой рост иностранной доли в общих доходах был почти полностью представлен в виде доходов, которые не были возвращены из заграницы, и которые выросли с 17,4% от общемирового дохода в 1996 году до 31,4% в 2004 году. В исследовании делается вывод о том, что разница между внутренними и зарубежными эффективными налоговыми ставками существенно влияет на зарубежную долю доходов МНК. Такое влияние происходит скорее из-за изменений в иностранной и внутренней нормах прибыли, а не из-за изменений в местах сбыта. Компании с более низкой эффективной иностранной налоговой ставкой имеют как более высокую зарубежную норму прибыли, так и более низкую внутреннюю норму прибыли. Это свидетельство переноса прибыли из США дополняется свидетельствами о том, что увеличение работ по НИИОКР в США увеличивает влияние разницы между американским и зарубежным налогообложением.

Согласно этому исследованию проблемы при установлении цен на интеллектуальную собственность создают еще больше возможностей для переноса доходов. В работе также рассматривается отношение между зарубежной эффективной налоговой ставкой компании и ее ростом как внутри страны, так на глобальном уровне в целом. Кроме того делается вывод о том, что трудно выявить какое-либо существенное влияние более низких зарубежных налоговых ставок на сбыт внутри страны и что более низкое налоговое бремя по зарубежному доходу МНК вряд ли повышает рост компаний на мировом уровне. Соответственно, фактические данные «конкурентных» преимуществах низких налогов на зарубежные доходы не очень убедительны.

В другом исследовании (McDonald, 2008) уточняется, изменяется и расширяется изучение проблемы переноса доходов через трансфертное ценообразование внутри компаний с использованием теоретических и регрессионных моделей, разработанных в предыдущих исследованиях (Grubert, 2003). Эти модели были немного изменены для того, чтобы отразить эффект «реальных» межфирменных сделок с материальными

и нематериальными активами и сделок по предоставлению услуг (в отличие от «вывода прибыли» в форме процентов через межфирменное кредитование или кредитование между филиалами) и расширены, чтобы включить данные, связанные со схемами распределения затрат. В заключении исследования утверждается, что хотя и трудно делать выводы по транзакционному трансфертному ценообразованию на основании данных из налоговых деклараций и соглашений о распределении затрат ввиду некоторой их ограниченности, анализ показывает, что налоговые данные согласуются (хотя окончательно этого не доказывают) с наличием потенциального переноса дохода из-за не выполнения рыночного принципа трансфертного ценообразования.

В исходной работе (Grubert, 2003) на основании данных по родительским корпорациям США и их производственным филиалам исследуются связи между доходом от нематериальных активов, внутригрупповыми операциями, передачей доходов другому налогоплательщику и выбором месторасположения. Результаты исследования показали, что доход, полученный от нематериальных активов по НИИОКР составляет почти половину дохода, переведенного их стран с высокой налоговой ставкой в страны с низкой ставкой налогообложения, и что дочерние компании с большим объемом НИИОКР задействованы в большем количестве сделок между компаниями, таким образом, имея больше возможностей для переноса доходов. Более того, в местах, где применяются либо очень высокие, либо очень низкие нормативные налоговые ставки, при высокой мотивации к переносу доходов в или из страны дочерние компании также совершают значительно больше внутригрупповых операции. Результаты также предоставили свидетельства переноса доходов американскими родительскими компаниями с большим объемом НИИОКР, которые вкладывали инвестиции в страны либо с очень высоким, либо очень низким налогообложением. В качестве дополнения можно отметить следующий факт: распределение заемного капитала между дочерними компаниями и перенос доходов, полученных от нематериальных активов по НИИОКР, фактически объясняет всю полученную разницу в доходности между странами с высоким и низким налогообложением.

В докладе Офиса общей отчетности США (2008) анализируются данные налогового управления США по корпоративным налогоплательщикам, включая новые данные за 2004 год и данные Бюро экономического анализа по внутренним и зарубежным операциям американских МНК. Средняя эффективная ставка налогообложения США на доходы крупных корпораций внутри страны при положительном национальном доходе в 2004 году составила примерно 25,2%. По этими налогоплательщиками отмечался значительный разброс в налоговых ставках, т.е. приблизительно одна треть налогоплательщиков с эффективной ставкой в 10% или меньше и четверть налогоплательщиков со ставкой более 50%. Средняя

ЭНС в США по доходам этих крупных корпораций от зарубежных источников была исчислена на уровне около 4%, что объясняется влиянием как льгот по иностранному налогу (так как в США на зарубежный доход начисляется только остаточный налог после кредитования иностранных налогов, уплаченных на этот доход за границей), так и отсрочки от налогообложения (так как зарубежный доход не облагается налогом до репатриации в США).

В докладе также представлен анализ тенденций, наблюдаемых в выборе глобального месторасположения деловых операций базирующихся в США компаний, которые могут быть сопоставимы по показателям сбыты, добавленной стоимости, занятости, оплаты труда, основных фондов и чистой прибыли. Деловые операции США увеличились в абсолютных величинах как внутри страны, так и за ее рубежами в период с 1989 по 2004 год, при этом относительная доля деловой активности, осуществляемой в зарубежных филиалах, увеличилась. В отчете отмечается, что по всем замерам, кроме дохода, Соединенное Королевство, Канада и Германия лидируют в списке зарубежных стран, в которых работают американские компании. Согласно докладу это происходит из-за того, что при сообщении о географии расположения источников дохода может допускаться манипулирование в целях налогообложения, и что на это скорее всего влияют различия в налоговых ставках в странах. Это подтверждается тем фактом, что большинство исследованных стран с относительно низкими эффективными ставками налогообложения имеют долю в доходах значительно *большую*, чем их доли в размерах бизнеса, на которые вряд ли влияет практика передачи доходов (реальные активы, заработная плата и занятость). В то же самое время для большинства исследованных стран с высоким уровнем налогообложения справедливо обратное соотношение.⁴

Другие исследования по проблеме передачи доходов

В недавнем исследовании Heckemeyer и Overesch (2012) представлен количественный обзор эмпирических печатных источников по практикам передачи доходов МНК. В них анализируются фактические данные по 23 исследованиям и делаются выводы о наличии косвенных доказательств передачи доходов, основанных на сопоставлении, согласно которой сумма объявленной налогооблагаемой прибыли обратно пропорциональна разнице между местной налоговой ставкой и уровнями налогов в других местах расположения группы. На основании проведенного анализа в этом исследовании утверждается, что именно трансфертное ценообразование и лицензирование, а не кредитование между компаниями, является доминирующим каналом передачи доходов.

В другом исследовании непосредственно рассматривается результат практики передачи доходов базирующихся в США МНК (Clausing, 2011). Используя данные, полученные от Бюро экономического анализа США, исследование выявило большие несоответствия между реальной деятельностью филиалов за границей и местами, где они отчитываются о своих доходах в налоговых целях: десять первых мест размещения персонала филиалов (по порядку: Соединенное Королевство, Канада, Мексика, Китай, Германия, Франция, Бразилия, Индия, Япония, Австралия) с трудом соответствуют десяти первым местам, где подается отчетность по валовой прибыли (по порядку: Нидерланды, Люксембург, Ирландия, Канада, Бермуды, Швейцария, Сингапур, Германия, Норвегия и Австралия).

В докладе Исследовательской службы Конгресса США (Gravelle, 2010) делается вывод о наличии достаточных и явных доказательств того, что доходы возникают в странах без учета экономической мотивации. В докладе дан анализ доходов контролируемых США иностранных корпораций в виде процента от ВВП тех стран, в которых они базируются. Доклад констатирует, что для стран Большой Семерки это соотношение находится в диапазоне от 0,2% до 2,6% (в случае с Канадой). Для Нидерландов это соотношение равно 4,6%, для Ирландии 7,6%, для Кипра 9,8%, для Люксембурга 18,2%. И наконец, в исследовании отмечается, что это соотношение резко возрастает для юрисдикций без налогообложения, например, 35,3% для о. Джерси, 43,3% для Багам, 61,1% для Либерии, 354,6% для Британских Виргинских Островов, 546,7% для Каймановых Островов и 645,7% для Бермуд.

Сосредоточившись на практиках европейских МНК, проведенное сотрудниками Европейской Комиссии исследование (Huizinga и Laeven, 2006) выяснило, что значительные различия в международных налоговых ставках дают европейским МНК мощный стимул для перераспределения прибыли в глобальном масштабе. Были проанализированы массивы данных, содержащих подробную информацию на уровне фирм по родительским компаниям и дочерним фирмам европейских транснациональных корпораций из базы данных Amadeus вместе с информацией о международных ставках налогообложения. В исследовании высказывается мнение том, что передача доходов отдельной МНК на глобальном уровне зависит от ее международной структуры и от тех международных налоговых режимов, с которыми она сталкивается в каждой из стран своей экономической деятельности. Согласно этому исследованию издержки от передачи доходов в глобальном масштабе значительны, а сами практики передачи доходов ведут к существенному перераспределению налоговых поступлений от национальных корпораций в Европе.

Еще в одном исследовании (Weichenrieder, 2006) сделана попытка определить практики применения передачи доходов путем рассмотрения соотношения между налоговой ставкой для родительской компании в стране происхождения и рентабельностью после налогообложения ее филиала в Германии, используя 116 632 наблюдения по фирмам в течение года за период с 1996-2003 год. В исследовании делается вывод о том, что по прибыльным филиалам, непосредственным владельцем которых был зарубежный инвестор, данные наблюдений показали, что рост в 10 процентных пунктов в налоговой ставке для родительской компании в стране происхождения приводит приблизительно к росту в 0,5 процентного пункта в рентабельности филиала в Германии. В основе этого лежит предположение, что чем ниже налоговая ставка зарубежной родительской компании по сравнению со ставкой, примененной к немецкому филиалу, тем будет прибыльнее передать доходы от филиала в страну происхождения родительской компании.

Другое исследование (Dischinger, 2012) дает заключение о том, что существует косвенное эмпирическое свидетельство передачи прибылей МНК из Европейского Союза. Практики передачи дохода были проанализированы в исследовании на группе испытуемых компаний за период 1995-2005 годы при использовании обширной микробазы данных по европейским дочерним компаниям МНК, в которую входили подробные статьи балансового отчёта. В результате исследования выявлено снижение неконсолидированного дохода до уплаты налогов по аффилированной компании в 7%, если разница в нормативной корпорационной налоговой ставке этой дочерней компании и родительской компании повышается на 10%, что, таким образом, предполагает перевод их ЕС всего дохода. Далее в исследовании также отмечено, что большая доля собственности родительской компании в ее филиале приводит к более интенсивным практикам перевода доходов.

Аналогичные результаты получены в исследованиях, использовавших различные методологии для оценки наличия и распространения практики перевода прибылей, мотивированного налоговыми преимуществами, внутри МНК. В последнем исследовании (Dharmapala, D. и Riedel N., 2012) используются данные по увеличению внешней выручки у родительской компании, а также как такое увеличение прибыли распространяется по юридическим лицам с низким и высоким налогом внутри консолидированной группы МНК. В исследовании этот подход применен к группе изучаемых европейских филиалов МНК за период с 1995-2005 год. В заключении делается вывод о том, что изменения в положительной прибыли родительской компании связаны с существенным положительным ростом прибыли до вычета налогов у филиалов с низким налогообложением по сравнению с влиянием на прибыли до вычета налогов у филиалов с высоким налогообложением.

На основании дополнительных проверок высказывается предположение, что такой теоретический эффект может быть в первую очередь отнесён к стратегическому использованию кредитования по всем филиалам.

Кроме этого, существует ряд исследований по развивающимся странам. В докладе, подготовленном Министерством Международного Развития Великобритании, приведен анализ имеющихся печатных источников по проблеме недополучения налогов, которую испытывают развивающиеся страны из-за уклонения от налогообложения и уплаты налогов (Fuest и Riedel, 2009). В докладе делается вывод о том, что доступные знания о снижении налоговых поступлений в развивающихся странах, которое вызвано уклонением от налогообложения и уплаты налогов, очень ограничены. Частично это происходит из-за отсутствия необходимой информации, а частично из-за несовершенства методологий существующих исследований (например, невозможность разобратся при анализе неадекватного ценообразования в международной торговле, где это качественные различия, а где речь идет о передаче прибыли; способ, при применении которого оценки неадекватного ценообразования приводят к снижению налоговых поступлений). В докладе делается вывод о том, что необходимо проводить больше исследований, чтобы лучше понимать проблему уклонения от налогообложения и уплаты налогов, а также проблему их влияния на рост налоговых поступлений в развивающихся странах.

В следующем исследовании тех же авторов (Fuest, и Riedel, 2010) повторяется мысль, что результаты многих существующих исследований по вопросу уклонения от налогообложения и уплаты налогов в развивающихся странах трудны для их толкования в основном из-за того, что примененные принципы измерений имеют некоторые недостатки, они сложные с методологической точки зрения и основываются на ряде сильных предположений. Кроме того, в исследованиях обсуждаются альтернативные методы, и предлагается использовать массивы данных, такие как ORBIS, COMPUSTAT, база данных BEA по операциям многонациональных компаний, ежегодные опросы, проводимые Национальным Статистическим Офисом Великобритании по Прямым Иностранным Инвестициям (AFDI) и микробаза данных банка Deutsche Bundesbank по прямым инвестициям (MiDi). Это источники информации на микроуровне, по которым можно выявить деятельность по передаче корпорационных доходов. И наконец, в исследовании представлены некоторые эмпирические доказательства, подтверждающие точку зрения о том, что перенос доходов из многих развивающихся стран в налоговые гавани действительно имеет место.

Примечание

1. Следует заметить, что непропорциональный анализ базирующихся в США МНК, в кратком изложении представленный в этом разделе, отражает только относительно высокое качество и доступность таких данных.
2. Есть еще несколько более ранних исследований, в которых рассматриваются вопросы СБДП и которые здесь не представлены. Это следующие работы: Grubert, H. и Mutti, J., *Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making*, The Review of Economics and Statistics, Vol. 73, No. 2 (Май, 1991), pp. 285-293; Harris, D.G., *The Impact of U.S. Tax Law Revision on Multinational Corporations' Capital Location and Income-Shifting Decisions*, Journal of Accounting Research, Vol. 31, Studies on International Accounting (1993), pp. 111-140; Jacob, J., *Taxes and Transfer Pricing: Income Shifting and the Volume of Intrafirm Transfers*, Journal of Accounting Research, Vol. 34, No. 2 (Autumn, 1996), pp. 301-312; Rousslang, D.J., *International income shifting by US multinational corporations*, Applied Economics, Vol. 29, No. 7 (1997), pp. 925-934; Altshuler, R., Grubert, H. и Newlon, T.S., *Has U.S. Investment Abroad Become More Sensitive to Tax Rates?*, NBER Working Paper Series, Working Paper No. 6383, January 1998; Grubert, H., *Taxes and the division of foreign operating income among royalties, interest, dividends and retained earnings*, Journal of Public Economics, Vol. 68 (1998), pp. 269-290; Gorter, J. and de Mooij, R.A., *Capital Income Taxation in Europe. Trends and trade-offs*, CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis, Special Publication No. 30 (May 2001); Collins, J.H. и Shackelford, D.A., *Do U.S. Multinationals Face Different Tax Burdens than Other Companies?*, NBER, Tax Policy and the Economy, Vol. 17 (January 2003); De Mooij, R.A. и Ederveen, S., *Taxation and Foreign Direct Investment: A Synthesis of Empirical Research*, International Tax and Public Finance, Vol. 10, pp. 673-693 (2003); Desai, M.A., Foley, F. и Hines J.R., *A Multinational Perspective on Capital Structure Choice and Internal Capital Markets*, The Journal of Finance, Vol. 59, No. 6 (December 2004).
3. Сумма по отчетности 1,7 триллионов USD на конец 2011 года. См. Morgan, J.P. (2012), *Global Tax Rate Makers: Undistributed Foreign Earnings Top \$1.7 Trillion; At least 60% of Multinational Cash is Abroad*.
4. Сравнения, вкратце представленные в этом параграфе, основаны на данных из налоговой отчетности и налоговых деклараций. Так как затраты на разработку нематериальных активов часто списываются, то сравнение деловой активности, следовательно, не всегда отражает нематериальные активы размещенные в юрисдикции с низкой ставкой налогообложения. Один важный вопрос по переносу доходов: проводятся ли регулярные платежи при переводе нематериальных активов в страны с низкой налоговой ставкой.

Библиография

- American Enterprise Institute for Public Policy Research (2011), *Report Card on Effective Corporate Tax Rates: United States Gets an F*, Tax Policy Outlook No. 1, February 2011. Источник: www.aei.org/files/2011/02/09/TPO-2011-01-g.pdf.
- Avi-Yonah, R. and Y. Lahav (2011), *The Effective Tax Rate of the Largest US and EU Multinationals*, University of Michigan Law School, Program in Law & Economics, Working Paper Источник: er No. 41. <http://law.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1150&context=umichlwps-empirical>.
- Citizens for Tax Justice with the Institute on Taxation and Economic Policy (2011), *Corporate Taxpayers and Corporate Tax Dodgers 2008-10*, Ноябрь 2011. Источник: www.ctj.org/corporatetaxdodgers/CorporateTaxDodgersReport.pdf.
- Clausing, K.A. (2011), *The Revenue Effects of Multinational Firm Income Shifting*, Tax Notes, 28 марта 2011, pp. 1580-1586.
- Dharmapala, D. and N. Riedel. (2013), *Earnings Shocks and Tax-Motivated Income-Shifting: Evidence from European Multinationals*, CESifo Working Paper, Public Finance, No. 3791, Journal of Public Economics, Vol. 97, январь 2013, pp. 95-107.
- Dischinger, M. (2007), *Profit Shifting by Multinationals: Indirect Evidence from European Micro Data*, Munich Discussion Paper No. 2007-30, University of Munich, Department of Economics, 15 сентября 2007.
- Fuest, C. and N. Riedel (2009), *Tax Evasion, Tax Avoidance and Tax Expenditures in Developing Countries: a Review of the Literature*, Report prepared for the UK Department for International Development (DFID), 19 июня 2009. Источник: www.dfid.gov.uk/r4d/PDF/Outputs/EcoDev/60670_TaxEvasionReportDFIDFINAL1906.pdf.
- Fuest, C. and N. Riedel. (2010), *Tax Evasion and Tax Avoidance in Developing Countries: the Role of International Profit Shifting*, Oxford University Centre for Business Taxation, Working Paper 10/12, Июнь 2010. Источник: www.sbs.ox.ac.uk/centres/tax/Documents/working_papers/WP1012.pdf.
- Gravelle, J.G. (2010), *Tax Havens: International Tax Avoidance and Evasion*, United States Congressional Research Service, CRS Report for Congress, 3 Сентября 2010. Источник: www.fas.org/sgp/crs/misc/R40623.pdf.

- The Greenlining Institute (2012), *Tech Untaxed – Tax Avoidance in Silicon Valley, and How America's Richest Company Pays a Lower Tax Rate than You Do*, апрель 2012. Источник: <http://greenlining.org/resources/pdfs/TechUntaxedReport.pdf>.
- Grubert, H. (2012), *Foreign Taxes and the Growing Share of U.S. Multination Company Income Abroad: Profits, Not Sales, Are Being Globalized*, Office of Tax Analysis Working Paper No. 103, February 2012. Источник: www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/tax-analysis/Documents/OTA-W2012-103-Multinational-Income-Globalized-Feb-2012.pdf.
- Grubert, H. (2003), *Intangible Income, Intercompany Transactions, Income Shifting, and the Choice of Location*, National Tax Journal, Vol. 56, No. 1, Part 2, Март 2003, pp. 221-242.
- Heckemeyer, J. and M. Overesch (2012), *Profit Shifting Channels of Multinational Firms – a Meta Study*, paper presented at IIPF Congress Август 2012. Источник: http://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=IIPF68&paper_id=434.
- Huizinga, H. and L. Laeven (2006), *International profit shifting within multinationals: A multi-country perspective*, Economic Papers No. 260 декабрь 2006. Источник: http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/publication590_en.pdf.
- J.P. Morgan (2012), North America Equity Research, *Global Tax Rate Makers: Undistributed Foreign Earnings Top \$1.7 Trillion; At least 60 % of Multinational Cash is Abroad*, 16 май 2012.
- Markle, K.S. and D.A. Hackelford (2011), *Cross-country Comparisons of corporate income taxes*, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 16839, February 2011.
- McDonald, M. (2008), *Income Shifting from Transfer Pricing: Further Evidence from Tax Return Data*, Office of Tax Analysis, OTA Technical Working Paper 2, июль 2008. Источник: www.treasury.gov/resource-center/tax-policy/tax-analysis/documents/otatech02.pdf.
- PwC (2011), *Global Effective Tax Rates*, 14 апрель 2011. Источник: http://businessroundtable.org/uploads/studies-reports/downloads/Effective_Tax_Rate_Study.pdf.
- United States General Accountability Office (2008), *US Multinational Corporations – ETRs Are Correlated with Where Income Is Reported*, август 2008. Источник: www.gao.gov/new.items/d08950.pdf.

- Weichenrieder, A. (2006), *Profit Shifting in the EU – Evidence from Germany*, University of Frankfurt & CESifo, 7 апрель 2006. Источник: www.ifs.org.uk/conferences/etpf_weichenreider.pdf.
- Yorgason, D.R. (2009), *Collection of data on income and other taxes in surveys of U.S. multinational enterprises*, Bureau of Economic Analysis Paper prepared for the 4th Joint Session of the Working Group on International Investment Statistics, 8 октябрь 2009. Источник: www.bea.gov/papers/pdf/Yorgason_multinational_taxes.pdf.

Приложение С

Примеры структур налогового планирования МНК

На практике для любой международной схемы налогового планирования потребуется объединить несколько скоординированных стратегий, которые часто можно разделить на четыре элемента:

- **Минимизация налогообложения в стране с зарубежной деятельностью или стране источнике дохода** (что часто становится условием для юрисдикций с высоким налогообложением) либо путем передачи валовой прибыли через торговые структуры, либо путем снижения чистой выручки через увеличение до максимальной величины вычетов на уровне плательщика;
- **Низкий НДС или без исчисления НДС у источника дохода;**
- **Исчисление налога по низкой ставке или по нулевой ставке на уровне получателя** (что может быть сделано через юрисдикции с низким налогообложением, с помощью льготных режимов и регулирования гибридов) с правом на значительный незапланированный доход, часто получаемый через внутригрупповые схемы; и
- **Без действующего налогообложения доходов, налог, на который исчисляется по низкой ставке** (достигается при использовании трех первых пунктов) на уровне материнской компании.

Более того, эффективные стратегии по репатриации наличных средств могут вызвать проблемы, когда например, потребуется консолидировать дивиденды и, конечно, если «постоянные» зарубежные реинвестиции в виде ликвидных средств по низкой налоговой ставке будут адекватными для резервирования конкретной налоговой ставки в целях расчета прибыли на акцию.

Поэтому для любого анализа СБПД необходимо знать взаимосвязь между этими элементами, а также факторы стратегии налогового

планирования в целом. Приводимые в этом приложении структуры широко освещались в специальных и общественных СМИ. Они были отобраны потому, что в них нашел свое отражение целый ряд возможностей по планированию корпорационных налогов, которые были описаны выше и которые, как выяснилось, являются совершенно законными в соответствии с налоговыми системами тех стран, в которых они используются. Следовательно, они могут сформировать полезную парадигму для определения ключевых проблемных сфер с точки зрения налоговой политики.

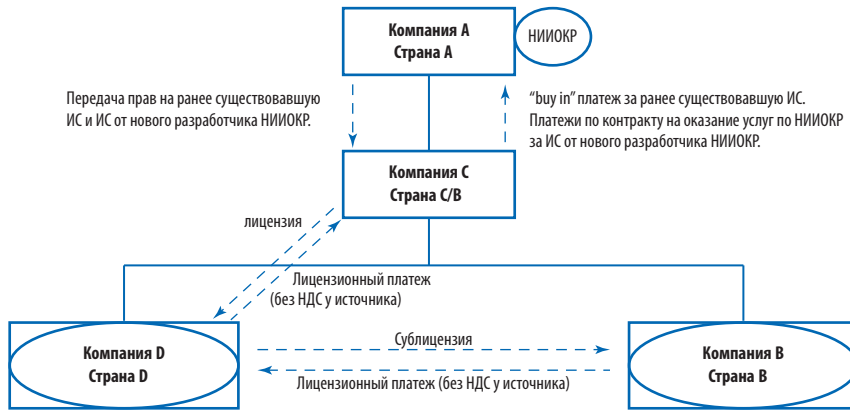
Структура торговли по Интернету с использованием двухуровневой структуры и перевод нематериальных активов по соглашению о долевом участии в затратах

Компания А – это компания, которая учреждена в стране А и которая сначала осуществляла разработки технологий в сфере нематериальных активов для внутреннего применения в своем бизнесе с помощью исследований, проводимых первоначально в стране А. Компания А является родительской компанией в консолидированной группе многонациональных компаний.

В соответствии со структурой Группы по планированию налогов права на технологии, разработанные родительской компанией А, по лицензии или другим образом перешли к компании С согласно соглашению о распределении затрат или долевом участии в затратах. Компания С – компания с неограниченной ответственностью организована (т.е. зарегистрирована) в соответствии с законодательство страны В, однако управляется и контролируется в стране С и, таким образом, является налоговым резидентом страны С. Согласно соглашению о распределении затрат компания С соглашается произвести “buy in” платеж (платеж за выкуп собственных акций) равный стоимости существующей технологии, которую перевели согласно соглашению, и доли затрат на будущую модернизацию переданной технологии. По этому платежу налог полностью исчисляется в стране А, а сам платеж – это либо однократный разовый платёж, либо текущий лицензионный платеж в динамике по времени. Текущие расходы на исследования поделены на основе относительной суммы ожидаемого экономического эффекта от разрабатываемых нематериальных активов. Схема по долевому участию в затратах, как правило, организуется на первых этапах деятельности компании А и до того, как у нее уже сложится значительный послужной список по продажам на рынках, отводимых в стране С согласно соглашению.¹

Компания С выдает лицензию на все свои права на технологию компании D в обмен на текущий лицензионный платеж. Компания D организована, управляется и контролируется в стране D. Компания D в свою очередь выдает полученную лицензию на технологию компании В.

Рисунок С.1. Структура налогового планирования Группы А (Сценарий 1)



Источник: ОЭСР.

Компания В организована, управляется и контролируется в стране В. Компания В нанимает несколько тысяч персонала для работы в стране В. В стране В исчисляется корпорационный подоходный налог на налогооблагаемый доход в стране В. Однако, налогооблагаемая прибыль в стране В меньше, чем один процент от ее валового дохода. Именно поэтому при расчете своей прибыли в стране В в соответствии с принципами трансфертного ценообразования ОЭСР компания В получает вычет на полную сумму лицензионного платежа, уплаченного ею компании D, за технологию исследования и рекламы.

Лицензионный платёж, выплаченный компанией С компании D, освобожден от уплаты НДС у источника в стране В. В стране В НДС на платежи начисляется непосредственно на некую компанию налоговому резиденту в некой стране, как страна С. Однако, по законам страны В и при применении Директивы ЕС по процентам и роялти так как выплата роялти проведена на компанию, которая организована и подлежит налогообложению в стране, являющейся членом ЕС, то по роялти предоставляется право на освобождение от уплаты НДС в стране В.

В стране D на прибыли компании D начисляется налог на доходы корпораций. Однако налогооблагаемая прибыль снижена на сумму вычетов по лицензионным платежам, выплаченным компанией D компании C. Соответственно налог на доходы корпораций начисляется в стране D только на незначительную сумму роялти «распределенную» между выручкой от роялти компании D от компании В и ее платежами роялти компании C. Такое распределение между выручкой от роялти и платежом роялти очень небольшое потому, что компания D задействована только в промежуточных сделках. Компания D в отличие от компании В не выполняет никаких функций и не имеет активов. Она также не несет никаких рисков или несет незначительный риск в части потоков платежей по роялти. Согласно принципу вытянутой руки она, таким образом, имеет право на очень маленький доход. Обычно предварительное соглашение по налогам выдается в стране D, и по нему определяется сумма дохода, подлежащего налогообложению в стране D, давая таким образом Группе А определенность в результатах примененной ею структуры налогового планирования.

В стране D по внутреннему законодательству НДС на лицензионные платежи не удерживается. Платежи от компании D компании C, таким образом, не подлежат налогообложению по источнику дохода в стране D.

Компания C управляется и контролируется в стране C. Страна C не облагает налогом доходы корпораций. Страна В не облагает налогом компанию C, так как она не является резидентом в стране В и централизовано управляется и контролируется из страны C, и ее доходы поступают от источников, расположенных за пределами страны В. Соответственно, доход от лицензионных платежей, получаемый компанией C, не подлежит налогообложению в стране D, стране C или стране В.

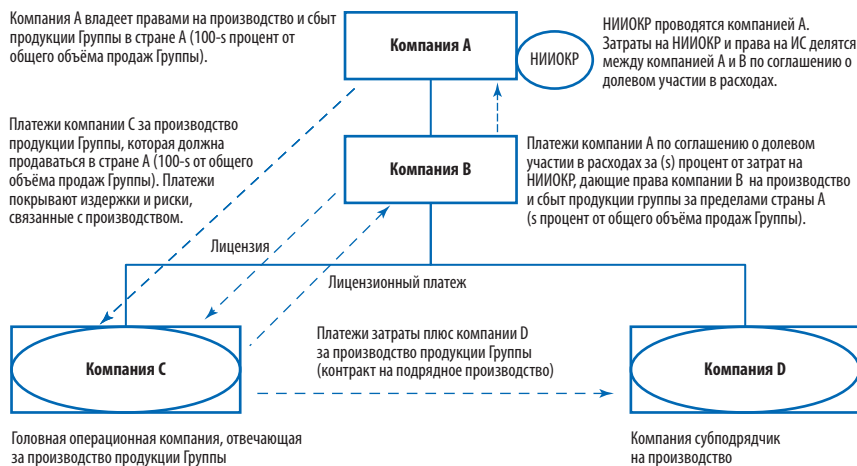
При определенных обстоятельствах в соответствии с правилами для контролируемых иностранных компаний страны А лицензионные платежи, полученные либо компанией D либо компанией C, могут облагаться налогом как пассивный доход. Однако возможно, что компания А подаст заявку на выбор налогового статуса по системе «check-the-box» в отношении компании D и компании В. В соответствии с таким выбором статуса эти компании в стране А не будут рассматриваться в целях налогообложения, а доходы компании В и компании D будут рассматриваться как доход, полученный непосредственно компанией C. Сделки по лицензионным платежам между такими неучтенными юр. лицами аналогичным образом не будут учитываться; это означает, что они считаются несуществующими

в стране А в целях налогообложения. В целях применения правил о контролируемых зарубежных компаниях страны А компания С, следовательно, будет рассматриваться, как если бы она получила комиссионные и выручку непосредственно от операций действующей компании. Доход от такого действующего бизнеса мог бы быть структурирован таким образом, что он не подлежит налогообложению согласно режиму для контролируемых зарубежных компаний.

Перемещение производственных операций вместе с переносом служебных нематериальных активов по соглашению о долевом участии в затратах

Компания А — акционерная компания открытого типа, базирующаяся в стране А. Она является родительской компанией некой консолидированной группы МНК с торговыми операциями по всему миру. Группа инвестирует крупные средства в научные исследования, проектирование продукта и опытно-конструкторские разработки (см. рисунок С.2).² НИИОКР проводятся родительской компанией А. Ранее компания А владела всей интеллектуальной собственностью, полученной ее в результате научных исследований и опытно-конструкторских

Рисунок С.2. Структура налогового планирования Группы А (Сценарий 2)



Источник: На основании «Действующего права и данных, связанных с возможной передачи доходов и трансфертным ценообразованием» подготовленного сотрудниками Объединенного комитета по налогообложению и представленного в Комитет палаты представителей по бюджету США 20 июля 2010 года, JСХ-37-10, стр. 93.

разработок. Она также несла исключительную ответственность за риски, связанные с производством продукции, и реализовывала эту продукцию через сеть сбытовых и дистрибьюторских компаний на мировых рынках. Затем руководство компании А решило создать дочернее предприятие со стопроцентным участием – компанию В в стране В – и передать ей ИС и обязанности за сбыт продукции за пределами страны А. Компания А сохранила за собой внутри страны права на интеллектуальную собственность, связанную с производством и сбытом продукции на территории страны А, и продолжила осуществлять научные исследования и опытно-конструкторские разработки для Группы.

В то же самое время когда была организована компания В, Группа учредила две дополнительные зарубежные дочерние компании. Каждая из этих компаний была дочерним предприятием со стопроцентным участием компании В.³ Одна из этих компаний – компания С была организована в стране С и работает как основная компания с обязательствами по производству и сбыту продукции Группы за пределами страны А. Другая компания – компания Д является производственным предприятием с обязательствами по производству продукции Группы за пределами страны А.

Хотя компания С и компания Д рассматриваются как корпорации по законам страны С и страны Д, соответственно они рассматриваются как неучтенные юр. лица по правилам выбора налогового статуса страны А. Такая трактовка налогового статуса ведет к важным последствиям. Сделки между этими неучтенными компаниями и компанией В – включая лицензионные платежи и выплаты дивиденда компании В – не учитываются для целей налогообложения в стране А (т.е. они рассматриваются как сделки, совершаемые внутри одного и того же субъекта права). Более того, по правилам выбора налогового статуса компания В рассматривается с точки зрения налогообложения в стране А как компания, осуществляющая деятельность, которая фактически осуществляется компанией С в стране Д.

Передача ИС от компании А в компанию В облагается налогом в стране А. Часто, но не всегда в структурах такого типа передача совершается в соответствии с соглашением о долевом участии в расходах. По такому соглашению компания С обязуется провести платеж за выкуп акций за существовавшую ранее ИС компании А. По структуре платежей за выкуп акций может быть либо разовым, либо текущим лицензионным платежом. Затем компания С принимает на себя обязательства возместить в будущем расходы компании А за долю участия в расходах на проводимые научные исследования и разработки, которая отражает долю предполагаемой прибыли компании С за расходы на проводимые научные исследования и разработки. Например, если бы компания С

должна была нести ответственность за 45% выручки по всему миру и получить 45% от мировых доходов от основной деятельности, то она должна была бы возместить компании А приблизительно 45% затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в сфере товарного производства, которые оплачивались бы по соглашению о долевом участии в расходах. Этим фактически снимается существующая в стране А налоговая скидка на ту часть затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, которая возмещается компанией С по соглашению о долевом участии в расходах. Несмотря на то, что компания С возмещает их за долю в процентах от затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, компания А имеет право на налоговую льготу по затратам на НИОКР в стране А на полную сумму расходов на НИОКР (включая и часть, возмещенную компанией В).

Благодаря платежам за выкуп акций и выплат по соглашению о долевом участии в затратах компания В рассматривается как владелец прав на ИС от Группы вне страны А. Компания В выдает лицензию на эти права на ИС компании С. Компания С по контракту берет на себя обязательства по производству и сбыту продукции Группы за пределами страны А и по контракту принимает на себя риски, связанные с этим бизнесом. Компания С нанимает компанию Д в качестве субподрядчика. По контракту на подрядное производство компания Д производит продукцию Группы за вознаграждение равное прямым и косвенным издержкам производства плюс 5% надбавки. Контракт на производство между компанией С и компанией Д устанавливает, что компания С принимает на себя основные риски, связанные с производством продукции. Реальное производство продуктов может иметь место в стране Д или в филиале компании Д в стране с низким уровнем издержек на производство. Компания Д включает это вознаграждение в свой налогооблагаемый доход.

Произведенная продукция является собственностью компании С, которая продает эту продукцию связанным сбытовым и маркетинговым юр. лицам, расположенным в юрисдикциях в более высоком налогом по всему миру. Контрактные договоренности между компанией С и маркетинговыми компаниями устанавливают, что компания С принимает на себя основные риски, связанные с маркетингом продукции. На этом основании сбытовые и маркетинговые компании получают компенсацию за свои затраты на основе использования их статуса ограниченного риска. Такая компенсация обычно исчисляется на основе целевой нормы прибыли от продаж в целях трансфертного ценообразования по ссылке на норму прибыли, полученной сбытовыми и маркетинговыми компаниями с возможно сопоставимым ограниченным риском. Компания С приносит прибыль равную ее

валовой выручки от продаж за рубежом, минус вознаграждения, выплаченные компании D за производство товаров, выплаты другим связанным маркетинговым юр. лицам в качестве агентского вознаграждения и минус лицензионные платежи, выплачиваемые компании В. Этот доход подлежит налогообложению на доход корпораций в стране С.

Лицензионные платежи, выплачиваемые компании В компанией С за свои права на зарубежную ИС, подлежат вычету при исчислении корпорационной налоговой базы для компании С.⁴ Так как страна С не исчисляет НДС у источника с лицензионных платежей, а страна В не исчисляет налог на доходы корпораций, то лицензионный платеж не облагается НДС после уплаты и не облагается налогом на прибыль после получения. Более того, возможное исчисление налога в стране А на лицензионные поступления, полученные компаниями В в стране А, согласно правилам для контролируемых иностранных компаний оптимизируется в результате применения правил регистрации налогового статуса, по которым компания С может рассматриваться как неучтенное юр. лицо. В соответствии с положением о регистрации налогового статуса в стране А для целей налогообложения в стране А компания С рассматривается как филиал компании В. Таким образом лицензионные платежи из страны С компании В рассматриваются как платежи внутри единой корпорации и, следовательно, не учитываются (не признаются) для целей налогообложения страны А. Допуская применение положения о регистрации налогового статуса таким образом фактически позволяет Группе снизить налоговую базу страны С, при этом получить вычет на лицензионные платежи и одновременно применить положения страны А для контролируемых иностранных компаний обходным путем, потому что в противном случае эти положения были бы применены к лицензионным поступлениям, пассивно полученных компаниями В.

Аналогичным образом дивиденды, выплаченные компании В, не подлежат налогообложению у источника, Страна В не облагает налогом прибыль в виде дивидендов, и выплата дивидендов не учитывается для целей налогообложения в стране А.

Приобретение за счет кредитных средств с переносом долга на операционную компанию и использование посреднической холдинговой компании

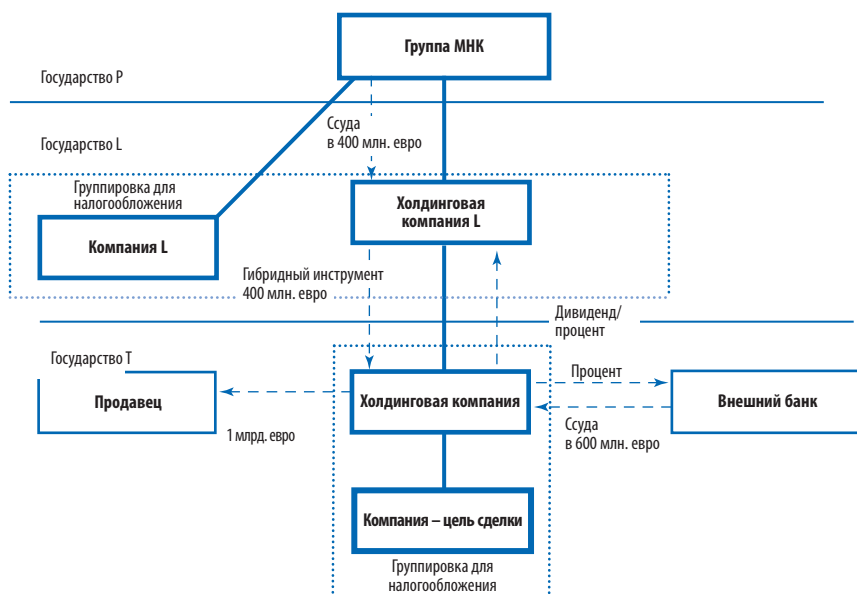
МНК разместила свой головной офис в государстве Р и, ведя коммерческую деятельность в нескольких странах включая государство L, планирует приобрести успешную производственную компанию, которая является резидентом государства Т (Компания – цель сделки). Цена

приобретения составляет 1 миллиард евро и около 60% от этой суммы будет финансироваться через внешний банковский кредит. Оставшиеся 40% будут финансироваться из нераспределённой прибыли МНК.

Чтобы приобрести эту компанию МНК учреждает холдинговую компанию в государстве L (Холдинговая компания L), которая получает внутрифирменный заём на 400 миллионов евро. Холдинговая компания L в свою очередь учреждает компанию в государстве T (Холдинговая компания T). Холдинговая компания T частично финансируется компанией холдинговой компанией L через гибридный финансовый документ (400 миллионов евро), а частично через внешний банковский кредит. Холдинговая компания T приобретает компанию – цель сделки и входит вместе с последней в налоговую группировку в целях налогообложения в государстве T.

Эту структуру можно представить в виде рисунка С.3.

Рисунок С.3. Приобретение за счет кредитных средств



Источник: ОЭСР.

Такая структура потенциально позволяет группе МНК получить ряд налоговых льгот.

Метод переноса долга на операционную компанию (debt push-down) предполагает, что в силу существующих ограничений расходы на выплату процентов по внешнему банковскому кредиту удерживаются из операционной прибыли компании – цель сделки с помощью налоговых режимов применительно к группе компаний. Холдинговая компания L финансирует холдинговую компанию Т с использованием гибридного финансового инструмента, например, привилегированных акций, подлежащих выкупу. Такое финансирование рассматривается как долг в государстве Т, в то время как в государстве считается акционерным капиталом. В результате этого и в силу существующих ограничений дополнительный процентный доход будет удерживаться из дохода компании – цель сделки в целях налогообложения. В то же самое время платеж будет считаться дивидендом и, следовательно, будет освобожден от уплаты налога по внутреннему законодательству государства L.

Более того процент, выплачиваемый холдинговой компанией L по внутрифирменному займу в 400 миллионов евро, может также вычитаться из дохода других входящих в группу компаний, работающих в государстве L (в силу существующих ограничений) через местный режим для налоговой группировки, таким образом также снижая налоговое бремя в государстве L.

Эта структура также позволяет группе затребовать льготы, предусмотренные налоговым договором между государством Т и государством L, снимая или снижая НДС у источника в государстве Т на платежи, уплаченные холдинговой компанией Т холдинговой компании L.

После изъятия инвестиций акции в холдинговой компании Т могут быть проданы покупателю без налога. Фактически можно было не допустить, чтобы государство Т исчисляло налог на доход в соответствии с соответствующим соглашением об избежании двойного налогообложения, тогда как государство L освобождает от налогов доходы от прироста капитала от акций согласно внутренним законам.

Примечание

1. В случае с компанией А и компанией С рыночная природа первоначального платежа при закрытии сделки и формула расчета долевого участия в будущих затратах на технологические разработки была подтверждена по Предварительному ценовому соглашению, хотя последующие изменения в законодательстве и политике Страны А вероятно усложняет получение такого ПЦС сегодня.
2. На рисунке С.2 представлен упрощенный вариант структуры консолидированной группы компании А. Компания А например, относится к родительской компании страны А вместе с филиалами внутри страны (подают налоговую декларацию на консолидированный доход).
3. Компания В работает в двух ипостасях. Во-первых, она работает как холдинговая компания по правам на ИС в группе не в стране А. Во-вторых, она работает как холдинговая компания по инвестициям в акции компании С и компании D.
4. Платежи по роялти компании В могут определяться ежегодно по Предварительному ценовому соглашению или другим регламентирующим нормам между страной С и налоговыми органами страны С. По ПЦС или регламентам может определяться конкретная величина налогооблагаемого дохода в стране С, определяемая на основе деятельности компании С и производственных рисков, принимаемых в стране С. Сумма роялти исчисляется как остаток после такой облагаемой налогом выручки.

Приложение D

Текущая и проделанная работа ОЭСР по проблеме снижения налогооблагаемой базы и передачи доходов

В течение многих лет ОЭСР содействует развитию диалога и сотрудничества между правительствами по вопросам налогообложения. Модельная налоговая конвенция формирует основу для обсуждения условий существующих двусторонних налоговых договоров. Руководство по трансфертному ценообразованию содержит международный стандарт по распределению прибылей между различными частями консолидированной группы МНК. Работа по проблеме агрессивного налогового планирования помогает участвующим в дискуссии правительствам более оперативно реагировать на риски, связанные с налогообложением. Форум по вредоносным налоговым практикам сформировал основу для добросовестной конкуренции, при этом более 40 потенциально вредоносных режимов в странах – участницах ОЭСР были отменены или изменены. Работа по налоговой политике и статистике имеет дело с влиянием налогообложения на ПИИ, а также с путями реализации реформы корпорационных налогов, которые не повлияют на экономический рост. Работа по налоговому администрированию вносит свой вклад в улучшение качества услуг налогоплательщикам и повышение налоговой дисциплины. Работа по налогообложению и развитию помогает странам с развивающимися экономикам в их усилиях по мобилизации национальных ресурсов. Ниже вкратце представлены текущие проекты ОЭСР и проекты прошлых лет, которые имеют непосредственное отношение к проблеме СБПД относительно сферам деятельности.

Прозрачность в вопросах налогообложения

Текущая и проделанная работа по обмену информацией в вопросах налогообложения внесла большой вклад в беспрецедентный прогресс, достигнутый в этой сфере, с участием всех юрисдикций в широкой

сети международного сотрудничества. Все это предоставляет больше возможностей для получения более качественной и точной информации по практикам СБПД, что в прошлом часто было невозможно. Фактически во многих случаях было бы чрезвычайно сложно, если вообще возможно, понять механизмы некоторых структур без международного сотрудничества.

Соглашения об избежании двойного налогообложения

В текущую деятельность по проблеме СБПД входит непрерывная работа по определению постоянных представительств, которая занимается рядом вопросов по постоянным представительствам, возникшим в контексте работы по структурной перестройке бизнеса. Сюда также же включена работа по вопросам соглашений об избежании двойного налогообложения, которая связана с различиями регулирования гибридов, и в частности содержит дискуссию по предложенным расчетам, производимым гибридными организациями, а также при проверках применения двойственных положений договоров странами, имеющими налоговые льготы. Текущая работа по выработке понимания значения «собственник – бенефициарий», которая близится к завершению и которая также имеет отношение к этому вопросу, так как в первую очередь она дает лучшее понимание ограниченности этой концепции при рассмотрении проблем использования договоров об избежании двойного налогообложения

В текущую деятельность по проблеме СБПД входит работа по ограничению прав на использование преимуществ по договорам и ограничению злоупотреблениями при применении налоговых договоров, которая была проделана в период с 1998 по 2003 год как ответ на Доклад о вредоносной налоговой конкуренции в 1998 году. В этой работе рассматриваются различные вопросы по договорам, связанные с уклонением от налогообложения, а также дается определение резидентства, предлагается концепция собственника – бенефициария, предлагается включить в налоговые договора конкретные правила против злоупотреблений, правила взаимодействия между налоговыми договорами и внутренними правилами для контролируемых иностранных компаний и конкретные правила против злоупотреблений, правила GAAP и аналогичные правила и юридические доктрины.¹ Сюда также относится работа, проделанная в период между 1998 и 2004 годами по аспектам налоговых соглашений в контексте электронной торговли, а именно работа по выработке концепции о месте эффективного администрирования и по вопросу применимости действующих правил для налогообложения доходов компаний к электронной торговле.²

Трансфертное ценообразование

В текущую деятельность по проблеме СБПД входит работа по (i) нематериальным активам, которые ждут разъяснений по применению правил трансфертного ценообразования, связанных с использованием и передачей нематериальных активов, а также разъяснения по требованиям к экономической сути с целью признания схем налогоплательщиков, (ii) требования к документации для упрощения процедуры соблюдения налоговой дисциплины при одновременном предоставлении правительствам более полезной информации для оценки рисков трансфертного ценообразования, и (iii) положения, позволяющие избежать опасности, с целью разработки механизмов для эффективного решения менее спорных вопросов по трансфертному ценообразованию, чтобы уделить больше внимания проблемным вопросам СБДП.

Проделанная работа в отношении СБДП охватывает деятельность по (i) структурной перестройке бизнеса с рассмотрением аспектов трансфертного ценообразования реструктуризации корпораций, и в частности впервые затронут вопрос, связанный с распределением риска, (ii) методы получения прибыли. В результате этой деятельности было разработано новое руководство по отбору наиболее подходящих методов трансфертного ценообразования по обстоятельствам дела и практическому применению методов транзакционной прибыли, и (iii) отнесение прибылей на постоянные представительства с рассмотрением вопроса, связанного с отнесением прибылей от операций филиалов на коммерческой основе.

Агрессивное налоговое планирование

В текущую деятельность по проблеме СБПД входит работа, связанная с трансграничным поступлением и выбытием основных средств, которые связаны со схемами агрессивного налогового планирования, которые организуются участвующими в этом странами, а также работу по стратегиям для их обнаружения и реагирования на них. Рассмотренные вопросы включают: перенос долга с приобретателя на операционную компанию (debt push-down), искусственные способы вычета процента, уклонение от НДС у источника, правила противодействия введению в заблуждение КИК и тонкой капитализации. Сюда также относится работа по хеджированию после удержания налогов, которая изучает схемы, использующие разные режимы налогообложения для конкретных статей дохода при хеджировании против рисков после уплаты налога и в некоторых случаях позволяющих налогоплательщику получить дополнительные налоговые льготы.

Проделанная работа в отношении СБПД охватывает деятельность по: (i) регулированию гибридов, которая дает всестороннюю картину использования налогоплательщиками гибридов для получения непредусмотренных различий по разным странам, а также дает рекомендации заинтересованным в этом вопросе странам по внесению правил, связывающих налоговый режим в их юрисдикциях с налоговым режимом, применяемым в другой юрисдикции; (ii) корпорационным и банковским убыткам, которые показывают ключевые зоны риска и описывают схемы агрессивного налогового планирования в этой сфере и рекомендует странам вносить или ужесточать правила торговли запрещенным товаром; (iii) инициативы по раскрытию информации, которые охватывают целый ряд подходов, начиная с правил по обязательному раскрытию информации и заканчивая формами совместного соблюдения требований, а также дают рекомендации странам по рассмотрению вопроса об внедрении или пересмотре этих правил; и (iv) постоянная работа над схемами, которые вошли в справочное руководство по вопросам агрессивного налогового планирования.

Вредоносные налоговые практики

В текущую деятельность по проблеме СБПД входит проведение постоянных обзоров льготных налоговых режимов в странах – участницах ОЭСР. В центр внимания таких обзоров попадают режимы, которые применяются к коммерческой деятельности, использующей мобильные технологии по всему миру, такие, например как финансовая деятельность или деятельность по предоставлению услуг с учетом наличия нематериальных активов. Такой обзор остается в центре внимания работы Форума по вредоносным налоговым практикам с конца 2010 года, и эта работа основывается на принципах и факторах, сформулированных в докладе Вредоносная конкуренция в сфере налогообложения: новая глобальная проблема в 1998 году.

Анализ налоговой политики и статистика по нему

В текущую работу по проблеме СБПД входит сотрудничество в горизонтальном проекте ОЭСР *Новые источники роста* (NSG), в котором представлена модель для измерения эффективных налоговых ставок по инвестициям в НИИОКР и в производство с использованием интеллектуального капитала, созданного в результате проведения НИИОКР. Эта модель была создана для того, чтобы объединить целый ряд стратегий по трансграничному налоговому планированию. В докладе по этому проекту в рамках ОЭСР такое моделирование ЭНС будет использовано для того, чтобы сделать некоторые предварительные

политические выводы относительно того, какие подходы в стимулировании инвестиций в интеллектуальные активы могут быть высокорентабельными, а где возможно получить нежелательный эффект с точки зрения недополучения налоговой выручки, снижение экономической эффективности и нарушения правил конкуренции.

Проделанная работа в отношении СБПД включает в себя доклад *Влияние налогообложения на прямые иностранные инвестиции: последние фактические данные и анализ политики* (ОЭСР, 2008), в котором рассматриваются эмпирические изыскания и модели для определения того, какими факторами объясняется разная степень реагирования ПИИ на налогообложение. Важно отметить, что в докладе рассматриваются соображения по разработке правил, регламентирующих налогообложение прямых иностранных инвестиций в страну и из страны, с учетом сложности с предоставлением налогового режима «конкурентоспособного на международных рынках». И наконец, это работа по анализу последствий налогового планирования, осуществляемого МНК, для снижения эффективных налоговых ставок по трансграничным инвестициям (в результате которой впоследствии была начата работа, описанная выше). В докладе *Фундаментальные реформы налогов на доходы корпораций* (ОЭСР, 2007) представлены тенденции в налогообложении доходов корпораций в странах – участницах ОЭСР, а также обсуждаются основные побудительные факторы реформы налогов на доходы корпораций и дается оценка завоеваниям фундаментальной реформы налогов на доходы корпораций. В докладе также обсуждаются связанные с корпорационными налогами диспропорции с точки зрения как национального, так и международного уровня, принимая во внимание вопросы налоговых поступлений и сложности системы налогообложения в целом.

Налоговое администрирование

В текущую деятельность по проблеме СБПД входит работа в рамках проекта по расширению взаимодействия с крупным бизнесом в рамках Форума по налоговому администрированию. Этот проект рассматривает влияние стратегий корпоративного соблюдения требований на практики МНК, а также осязаемый результат с точки зрения снижения издержек для бизнеса и налоговых администраций, а также с позиций повышения соблюдения налогового законодательства, включая последствия для агрессивного налогового планирования. Другая связанная с этой проблемой работа включает сетевой пилотный проект для изучения путей лучшего понимания, когда МНК признают свои доходы и понимает по ЭНС идет исчисление, и насколько точно отчетность по доходам соответствует индикаторам того места, где осуществляется деятельность по созданию добавочной стоимости, которая и становится источником этих доходов.

Налоги и развитие

В текущую работу по проблеме СБПД входит осуществление программ в ряде стран по обеспечению поддержки в стратегических вопросах, по административным структурам, регламентам и руководствам, а также при формировании практических навыков проведения аудиторских проверок, связанных вопросами налогообложения на международном уровне. Эти программы также направлены на формирование у развивающихся стран способности эффективно применять все доступные средства для противодействия СБПД. Прodelанная работа по проблеме СБПД включает исследование потенциальных преимуществ прозрачности при публичной регистрации законных счетов незарегистрированных компаний и особенно для развивающихся стран. Более подробная информация дана в Блоке D.1.

Блок D.1. СБПД и развивающиеся страны

Измененные глобальные правила только частично рассматривают вызовы, которые стоят перед многими развивающимися странами, так как в этих странах существуют дополнительные проблемы, которые надо учитывать. Согласно оценкам Секретариата ОЭСР способность работать над вопросами международного налогообложения отстает почти в 54 странах. Чтобы дать возможность развивающимся странам эффективно работать по проблеме СБПД необходимо разработать более согласованный и структурированный подход в обеспечении поддержки, необходимой развивающимся странам для формирования своих возможностей для понимания и эффективного применения международных стандартов, направленных на работу с проблемой СБПД. У развивающихся стран зачастую нет правил, или эти правила неэффективны, для рассмотрения проблемы СБПД, кроме того у них не хватает компетенции для разработки таких правил. Они также стоят перед лицом значительных вызовов при получении соответствующих данных и информации, чтобы эффективно реализовать эти правила. Еще одним вызовом, стоящим перед развивающимися странами, является создание ресурсов для эффективного применения правил, основанных на международных стандартах. ОЭСР и другими международными организациями уже проделан значительный объем работы для поддержки развивающихся стран при рассмотрении этих вызовов. Эта работа направлена на распространение действующих международных стандартов, увеличение доступности данных и информации, создание компетенции и оказание помощи в проведении налоговых проверок.

Блок D.1. СБПД и развивающиеся страны *(продолжение)*

Налоговые инспектора без границ (НИБГ) (TIWB)

Целевая группа по налогам и развитию ОЭСР проводит в настоящее время предварительное исследование по рассмотрению вариантов международной инфраструктуры для обмена опытом и знаниями в проведении налоговых проверок в целях оказания помощи развивающимся странам во взимании правомерной суммы налогов, подлежащих уплате. НИБГ были организованы в результате возросшего осознания насущной необходимости в поддержке программ налоговых проверок развивающимися странами как внутри, так и вне целевой группы по налогам и развитию. Разработаны предложения на основе опыта развивающихся стран – участниц целевой группы, некоторые из которых уже сейчас извлекают пользу от помощи более опытных налоговых администраций на двухсторонней и специальной основе или тех, кто уже разработал аналогичные широкие инициативы в других, родственных стратегических.

Примечание

1. Секретариат был непосредственно привлечен к последним включениям некоторых результатов этой работы в модель ООН.
2. Смори отчет 2004 года «Насколько адекватны для налогообложения доходов компаний действующие правила договоров в части электронной торговли?» (ОЭСР, 2004) и в особенности вывод в параграфе 353 данного отчета, который гласит: «существует необходимость в продолжении контроля за тем, как на прямые налоговые поступления влияют изменения в бизнес – моделях, обусловленные новыми коммуникационными технологиями»

ОРГАНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И РАЗВИТИЯ

ОЭСР представляет собой уникальный форум, в рамках которого правительства 34 демократических стран совместно работают над решением экономических, социальных и экологических проблем, возникающих в условиях глобализации. ОЭСР также находится на переднем плане усилий, направленных на обеспечение понимания новых тенденций и оказание помощи правительствам в решении связанных с этим задач, таких как корпоративное управление, информационная экономика и проблемы стареющего населения. Организация предоставляет площадку, где правительства могут обмениваться своим опытом в области экономической политики, вести поиск решения схожих проблем, узнавать о положительном опыте других стран и координировать свою национальную и внешнюю политику.

К числу членов ОЭСР относятся Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Израиль, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Корея, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Словацкая Республика, Словения, Соединенные Штаты Америки, Турция, Финляндия, Франция, Чешская Республика, Чили, Швейцария, Швеция, Эстония и Япония. В работе ОЭСР также принимает участие Европейский Союз.

Издательство ОЭСР распространяет среди широкого круга пользователей статистическую информацию, собранную Организацией, и результаты исследований на экономические, социальные и экологические темы, а также конвенции, руководства и стандарты, принятые странами-членами.

Рассмотрение проблемы снижения налоговой базы и переноса прибыли

Содержание

Основные положения

Глава 1. Вступление

Глава 2. Насколько серьезна проблема с СБПД? Обзор имеющейся информации

Глава 3. Мировые бизнес – модели, конкурентоспособность, корпоративное управление и налогообложение

Глава 4. Ключевые принципы налогообложения и возможности для снижения налогооблагаемой базы и переноса доходов

Глава 5. Рассмотрение проблем, связанных со снижением налоговой базы и переносом прибыли

Приложение А. Данные по поступлениям от налогов с доходов корпораций в процентном соотношении от ВВП

Приложение В. Обзор последних исследований по проблеме СБПД

Приложение С. Примеры структур налогового планирования МНК

Приложение D. Текущая и проделанная работа ОЭСР по проблеме снижения налогооблагаемой базы и передачи доходов

См. данную публикацию на
<http://dx.doi.org/10.1787/9789264201262-ru>.

Данная работа опубликована на сайте электронной библиотеки ОЭСР, куда поступают все публикации, периодические издания и статистические базы данных ОЭСР. Для получения дополнительной информации посетите страничку в интернете **www.oecd-ilibrary.org**.