

ТОНКАЯ ГРАНЬ: НАЛОГОВАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ ИЛИ УКЛОНЕНИЕ ОТ НАЛОГОВ?

Радионова Н.В., к.т.н., руководитель экономического отдела консультационно-исследовательского бюро RSN (Санкт-Петербург)

В данной статье рассматриваются методологические аспекты проблемы выработки объективного критерия различия законной и незаконной налоговой оптимизации. Автор попытался сформулировать существенные отличия понятий (законного) налогового планирования и налоговой оптимизации, раскрыть некоторые сильные и слабые стороны действующего Налогового Кодекса РФ, позволяющие оптимизировать налогообложение фирм.

ВВЕДЕНИЕ

Всколыхнувшее Россию в 2004-2005 гг. дело «ЮКОСа» послужило толчком к тому, что в действиях налоговых и судебно-арбитражных органов все больше стали проявляться тенденции избирательности по отношению к налогоплательщикам (например, см. постановления ФАС Северо-Западного округа от 14.04.04 № А66-6278-03 и № А66-8842-03). Естественно, что такая практика не могла не вызвать негативную реакцию со стороны предпринимателей. Ведь существуют и конституционные принципы всеобщности налогообложения, юридического и фактического равенства налогоплательщиков, обязательные для исполнительной власти. Кроме того, никаких указаний по поводу приоритетных направлений проверок у налоговых органов нет. Но все дело в том, что выявленная в разбирательстве с «ЮКОСом» проблема касается **выработки критерия, который позволял бы провести более четкую грань между законной и незаконной налоговой оптимизацией.** Практика показывает, что с этим критерием пока еще часто возникает «нейтральная» ситуация, когда формальное соблюдение закона налогоплательщиком (совершение им действий, не запрещенных законодательством) **все равно приводит к ущербу для бюджета.** При таких обстоятельствах налоговые и судебные органы, имея в виду благие намерения восстановления социальной справедливости, все больше допускают избирательный подход и все меньше оставляют шансов налогоплательщикам предотвращать налоговые конфликты и получать условия для цивилизованного налогового планирования. Поэтому в последнее время в Правительстве РФ всерьез стали задумываться над подготовкой ряда законопроектов, призванных более четко определить указанные понятия. Однако некоторый скептицизм и неуверенность в том, что разработки Правительства смогут, наконец, превратиться в законы, выразились, в частности, в том, что даже администрация Президента РФ не так давно выступала с инициативой о **проведении курса для подготовки отдельного законопроекта о разграничении понятий «налоговая оптимизация» и «уклонение от налогов».** Учитывая все вышесказанное и не останавливаясь на важных, без сомнения, юридических аспектах проблемы налоговой оптимизации, рассмотрим далее не менее важное экономическое обоснование ее решения.

1. ИСТОКИ ПРОБЛЕМЫ

В условиях, когда Правительство РФ еще не может явно сформулировать отраслевые приоритеты, стратегию экономического развития и концентрирует усилия только на отдельных (пусть и общефедеральных) проектах и управлении стабилизационным фондом, в экономике России проявилась очевидная проблема, с необходимостью срочного решения которой согласны как руководство частных фирм, так и руководители министерств и ведомств. Это – **проблема оживления инвестиционной активности в целях обновления производства.** Один из основных методов ее решения – реформирова-

ние налоговой системы – ни у кого не вызывает сомнений и, в последнее время, в этом направлении наметились два пути решения указанной проблемы:

1. Обоснованный Министерством финансов путь, связанный с упрощением системы налогообложения, который был принят и проводится с 2002 г.
2. Путь, связанный с усилением гибкости налоговой системы, введением ряда льгот и изменением налоговых ставок.

Однако первый путь, по которому в настоящее время движется российская экономика, фактически противопоставлен второму, к которому все больше и больше склоняются руководители частного бизнеса в России. Правда, дискуссии о необходимости введения льгот (по налогу на прибыль, по увеличению нормативов ускоренной амортизации, по освобождению нового оборудования от налога на имущество на 2-3 года) пока, как правило, заканчиваются рекомендациями выбора лишь одной и отказа от всех остальных. Отказ же от всех льгот, по мнению разработчиков первого пути, объясняется стремлением к упрощению: налогоплательщикам становится проще определять свои налоговые обязательства и готовить отчетность; налоговым органам становится проще контролировать правильность (полноту и своевременность) уплаты налогов.

К сожалению, процессы, которые наблюдаются в настоящее время в российской налоговой системе, говорят о том, что выбранный ранее первый путь не вполне оправдывает возлагавшихся на него надежды.

Во-первых, для большинства налогоплательщиков упрощение отчетной налоговой документации, обернулось возрастанием объема сопроводительной документации, состав и качество которой оказалось недостаточно регламентировано принятым налоговым кодексом. Так, для каждой налоговой декларации обязательно требуется сопроводительное письмо с самыми подробными пояснениями об источниках доходов и расходов и даже тех действий по расчету налогов, которые выписаны непосредственно на бланках налоговых документов. При этом очень часто со стороны чиновников налогового ведомства выдвигаются явно субъективные требования к качеству материала, представленного в приложениях [1].

Во-вторых, упрощение системы налогообложения привело к парадоксу: налоговые органы фактически потеряли доверие к обязательным документам налоговой отчетности, а доверяют только первичной документации по хозяйственной деятельности фирм. При этом в целях получения все более широкого доступа к первичной документации по инициативе налоговой инспекции увеличивается количество документальных проверок фирм. В этих проверках основная доля трудоемкости подготовки отчетной документации также возлагается на менеджеров проверяемых фирм. В результате либо бухгалтерско-финансовые подразделения фирмы постепенно перестают выполнять свою основную функцию обеспечения учета и анализа денежных потоков (в интересах руководства фирм), либо штат этих подразделений разрастается за счет отделов по «взаимодействию» с государственными налоговыми органами.

Нет сомнения, что налоговые проверки являются основным инструментом по выявлению фактов **незаконного уклонения от уплаты налогов.** При этом в каждом конкретном случае необходимо установить:

- все возможные обстоятельства по выявленным фактам;
- реальные цели осуществления тех или иных хозяйственных операций;
- соответствие методов расчета налогов положениям закона.

Если в результате первичного анализа фактов выявляется возможность применения фирмой незаконных

схем уклонения от налогов, то для подтверждения или опровержения такого подозрения обычно используются:

- контрольные и камеральные проверки для вскрытия всей подозрительной схемы;
- встречные проверки контрагентов с целью выявления несоответствия информации и нарушений договорных обязательств (возможно, правонарушений);
- опрос свидетелей, осмотр помещений налогоплательщика, предназначенных для осуществления предпринимательской деятельности;
- привлечение государственных специалистов и экспертов, совместная работа с правоохранительными органами (в соответствии с законодательством и межведомственными соглашениями).

Собранная в результате проделанных налоговыми органами мероприятий доказательная база передается в суд (арбитраж) с целью взыскания с налогоплательщика неуплаченной части налогов. И только если суд сочтет такие доказательства обоснованными, выявленную схему можно будет считать схемой незаконного уклонения от налогов и обязать фирму возместить неуплаченные суммы и уплатить штрафы в соответствии с законом и постановлением суда.

Однако в последнее время описанная выше простая и понятная процедура установления грани между законной и незаконной деятельностью фирм по расчету и уплате налогов самими налоговыми органами игнорируется. Отчасти это происходит из-за внутренних тенденций в Министерстве финансов. Так, с некоторых пор в этом министерстве была установлена порочная практика планирования доначисления налогов, которая, зачастую, практиковалась еще во времена СССР [1]. Кроме того, вместо фактического выявления незаконных схем внутри налоговой службы также появилась порочная практика определения **недобросовестных налогоплательщиков** [2]. Как правило, в эту группу безосновательно подозреваемых часто входят:

- фирмы, использующие в хозяйственных операциях квазиденежные формы расчетов – векселя, уступки, зачеты, бартер;
- фирмы, использующие беспроцентные займы в торговых операциях;
- поставщики сырья, полуфабрикатов, комплектующих и проч. с короткой (до года) историей работы на рынке;
- группа юридически независимых фирм, имеющих явные признаки взаимозависимости, чаще всего – общих учредителей (одного собственника);
- фирмы, имеющие расчетные счета в «проблемном» банке.

Эти и некоторые другие неявные признаки в последнее время все больше и больше заменяют налоговым органам объективные факты при выявлении схем уклонения от налогов.

Наконец, в последние годы стала появляться и арбитражная практика по, так называемому, обратному действию законов. Если когда-то в прошлом в связи с протекционистской политикой государства некоторые схемы уклонения от налогов либо негласно игнорировались, либо принимались как временные льготы, то сейчас по прошествии времени эти схемы могут быть признаны незаконными. В этом случае арбитражные суды могут принимать решения о взыскании налогов с налогоплательщика, в прошлом использовавшего фактически общепринятые схемы расчета налогов [2].

Таким образом, в результате проведения налоговой реформы выявился некий «порочный круг»:

- для оживления инвестиционной активности в целях обновления производства необходимо не только упрощать налоговую систему, но и делать ее более гибкой, вводить ряд налоговых льгот;

- практика упрощения налоговой системы в последнее время подорвала доверие налоговых органов к фирмам. Поэтому применение налоговых льгот может вызвать лишь негативную тенденцию подмены законных методов применения льгот незаконными схемами **налоговой оптимизации**.

Для того чтобы этот порочный круг разорвать и решить главную экономическую задачу налоговой реформы, в ближайшее время необходимо дать ответы на два вопроса:

1. Как определить грань между добросовестным и недобросовестным налогоплательщиком?
2. Как определить грань между законной и незаконной налоговой оптимизацией?

Между тем, по мнению автора, экономические истоки проблемы разграничения законной и незаконной налоговой оптимизации кроются, как это ни странно, в подмене иных понятий. Где-то в самом начале рыночных преобразований в России в 90-х годах XX века достаточно ясное (по крайней мере, до того момента) понятие «налогового планирования» уступило место понятию «налоговой оптимизации», по-видимому, пришедшему к нам с запада вместе с волной рыночных реформ.

Во-первых, в недалеком прошлом, когда в российской экономике самым негативным образом проявлялись тенденции к гиперинфляции, специфика работы большинства российских фирм была связана с необходимостью привлечения в оборот **всех** финансовых средств, что в большинстве случаев хоть как-то защищало их от обесценения. Поэтому фирмы старались максимально отложить уплату налогов (как, впрочем, и любых других затрат), полностью признавая, однако, свою обязанность все эти налоги (и долги) уплатить.

Во-вторых, метод учета налоговых отчислений «по плате» сам по себе способствовал тому, чтобы фирмы старались максимально отодвигать в будущее моменты уплаты налогов. Ведь появление в какой-то момент дебиторской задолженности еще не гарантирует фирме денежный поток, из которого фирма только и может рассчитываться по затратам, кредиторской задолженности и, в том числе, по налогам.

В-третьих, работа фирм в условиях непрерывной налоговой реформы с учетом непредсказуемых изменений в налоговом законодательстве не только будущих, но даже и отчетных периодов, привела к такой устойчивой практике фирм, при которой задержки в налоговых отчислениях (кстати, менее «опасные» для жизни, чем «разборки по долгам» с кредиторами) становились средством «парирования фискальной неопределенности».

Первоначально результатом таких условий существования экономики явилось лишь повсеместное активное **внедрение методов налогового планирования**. Со стороны государства метод налогового планирования выглядит как один из эффективных и легальных инструментов стимулирования деловой активности и привлечения капитала в те отрасли, которые являются приоритетными в тот или иной период развития экономики и общества в целом. Так, во всех странах с рыночной экономикой в различные периоды их существования использовалась практика отложенных налогов на недвижимость и (через ускоренную амортизацию) на прибыль фирм, что привлекало свободный капитал в слабо развитые отрасли экономики или в отдельные экономически слабо развитые страны. Не рассчитывая получить достаточные налоговые потоки от еще только развивающегося бизнеса в текущий момент, «разумное» государство вправе отложить эти потоки на будущее, и таким образом, **спланировать свой бюджет**, чтобы не «раздавить» чрезмерным налоговым прессом зарождающуюся частную инициативу, а в обозримом будущем получить

сполна все налоговые отчисления с фирм в период их устойчивого экономического положения.

Внедрение методов налогового планирования становится особенно важно в тех отраслях экономики, которые работают с относительно низкой рентабельностью, например, в обрабатывающих секторах, а также во всех тех случаях, когда затраты фирмы существенно превышают среднеотраслевые нормативы (конечно, если таковые можно выявить объективно). Налоговое планирование также актуально для фирм со сложной организационной структурой, например, для групп или холдингов. Кроме естественного требования повышения координации планирования, как правило, распределенной финансовой службы таких фирм, налоговое планирование позволяет устранить дублирование денежных потоков, которое чаще всего и приводит к переплате налогов.

Между тем, современная российская экономическая практика и жестко-избирательная политика налоговых органов привели к тому, что поставленные выше вопросы разграничения планирования и оптимизации (законности и незаконности) до сих пор решаются фирмами путем выбора из двух иррациональных подходов. «Богатые» (точнее, «сверхустойчивые») фирмы чаще вообще отказываются от налогового планирования и не используют даже очевидные положения существующего законодательства для уменьшения своей налоговой базы. «Жадные» фирмы или фирмы с «криминальной» направленностью игнорируют риск, связанный с формированием финансовой отчетности и постановкой учетных схем «черной», «серой» и проч. унылых оттенков, применяют явно нечистоплотные методы налоговой минимизации. Однако, в некоторых случаях можно указать и на объективные причины, в результате которых ошибки применения методов налогового планирования приводят к отказу от этих методов вообще. Так, при переходе от метода определения налоговой базы «по начислению» к «кассовому» методу, движение денег по неоплаченному в предыдущем периоде товарам просто отслеживается в текущем периоде, так как налоги по ним уже были начислены. Однако при обратном переходе, от «кассового» метода к методу «по начислению», возникает неопределенность в моменте начисления налогов. Действительно, по неоплаченной в предыдущий период готовой продукции появляется возможность либо начислить налог сразу по всему объему в первый день работы «по начислению», либо начислять налог по мере того, как поступают деньги от покупателей. И хотя последний вариант кажется более «гуманным», в некоторых случаях он может расцениваться налоговыми органами как попытка сокрытия объекта налогообложения, которая подлежит наказанию в соответствии с НК РФ.

Финансовые консультанты в странах с развитой рыночной экономикой обычно предлагают в качестве основного отличия законного налогового планирования от незаконной оптимизации **критерий наличия бизнес-целей**. Считается, что в планировании ключевым моментом является не неуплата какого-либо налога, а эффективное структурирование сделок (четкое выделение материальных и денежных потоков) и их последующее законное (!) обложение налогом. При этом действует **презумпция добросовестности налогоплательщика**: установить факт злоупотребления может только суд, в соответствии с постановлением которого даже формально законные действия фирм могут быть признаны недобросовестными, если целью использова-

ния фирмой, рассматриваемых в суде схем оптимизации налогообложения, будет признано именно избежание или снижение налога. Кроме того, существует реальная опасность признания данного преступления уголовным, если помимо факта неуплаты налога судом будут доказаны противозаконность действий фирмы и наличие умысла на уклонение от уплаты налога.

Однако, несмотря на логическую стройность, даже в таком «целевом подходе» явственно сквозит субъективизм, который обязательно приведет к коррупции или избирательности в законоприменительной практике. Дело в том, что субъективный целевой подход опирается на положения Гражданского Кодекса (ГК), который определяет предпринимательскую деятельность как направленную на извлечение прибыли. Но экономическое определение алгоритма вычисления этой прибыли, записанное в Налоговом Кодексе на основе того же ГК, как раз и «замыкает» субъективную систему саму на себя. Ведь тогда дополнительное законодательное регулирование в области оценки добросовестности налогоплательщика просто выходит за пределы этого «замкнутого круга» и по сути становится бессмысленным.

Подход, который предлагает автор данной статьи заключается в применении законодательно закреплённых объективных показателей финансовой отчетности, которые позволили бы оценить долю прибыли фирмы, полученную исключительно за счет тех или иных методов снижения налоговой базы фирмы (в первую очередь – по федеральным налогам). Если прибыль у фирмы зафиксирована, и судом не будет установлено, что обеспечена эта прибыль исключительно (с учетом нормативного показателя) за счет минимизации налогообложения, то такой налогоплательщик не может быть признан недобросовестным. В этом случае остается лишь возможность обычного арбитражного разбирательства. Но тогда внедрение схем налогового планирования на фирме должно сопровождаться тщательным экономическим анализом ее приемлемости по следующим показателям¹:

- экономическая эффективность: в схемах необходимо продумать в полной мере все возможности минимизации налогов;
- законность: необходимо учесть все возможные экономические последствия правовых действий при использовании схемы (вплоть до банкротства или уголовного преследования);
- наблюдаемость: схему необходимо оценить с точки зрения сложности внутрифирменной реализации учета;
- контролируемость: в схемах необходимо предусматривать механизмы реагирования на изменения внешней обстановки (изменение законодательства, действия налоговых органов, конкурентная рыночная среда);
- устойчивость: схема должна не только реагировать, но и быть устойчивой по отношению к изменениям внешних и внутренних условий (то есть сохранять конкурентоспособность, кредитоспособность и платежеспособность на заданном горизонте прогноза);
- безопасность: схема, по возможности, должна обеспечить отсутствие негативных последствий для фирмы (например, деструктуризация, потеря конкурентного статуса, потеря доли собственности и, соответственно, контроля над фирмой, банкротство и проч.).

В заключение отметим, что грамотно действующие финансовые службы фирм, со своей стороны, просто обязаны использовать для оценки и повышения эконо-

¹ Некоторые из этих показателей уже известны в технических дисциплинах как общесистемные показатели качества.

мической эффективности бизнеса важнейший принцип теории стоимости денег во времени – принцип оперирования с затратами, приведенными к одному и тому же моменту сравнения. С экономико-математической точки зрения такой подход требует применения методов математического программирования при решении задач выбора экономической стратегии и тактики, одной из которых и является **задача налогового планирования (выбор схемы)**. Иными словами, для получения оптимального (приемлемого, сравнимого) текущего (дисконтированного) эффекта от поступлений и затрат финансовая служба фирмы должна так спланировать денежные потоки, чтобы поступлений всегда хватало на затраты (в том числе и на налоги). Декомпозиция этой сложной задачи приводит к ряду более простых подзадач аналогичного смысла и постановки, одной из которых и является задача налогового планирования на фирме. Очевидно, что при этом основные параметры и ограничения для налогового планирования должны быть взяты из действующей нормативно-правовой базы, а показателем приемлемости может служить законный норматив увеличения (обеспечения) прибыли за счет применения схем налоговой оптимизации.

2. ЗАДАЧА ПЛАНИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ

Эту задачу удобно анализировать с помощью следующей упрощенной математической модели.

Обозначим:

K – текущая рыночная оценка активов фирмы;

L – текущая оценка затрат фирмы на труд всего персонала;

C – текущие затраты на производственные активы;

$F(K, L, C)$ – функция (в общем случае существенно нелинейная) валовых поступлений.

Как известно, валовые поступления в упрощенном виде можно разделить на пять экономических элементов:

$$F(K, L, C) = I + C + L + \text{Tax} + \text{Div},$$

где

I – долгосрочные (собственные) инвестиции в активы фирмы;

Tax – налоговые отчисления;

Div – дивидендные выплаты (затраты на потребление и сбережение).

Приняв постулаты совершенного рынка [3] и для простоты положив линейную амортизацию и отсутствие привлеченных инвестиций, можно получить уравнение изменения рыночной стоимости за промежуток времени Δt :

$$\Delta K = -\alpha_A \cdot K \cdot \Delta t + I \cdot \Delta t,$$

где α_A – норма амортизации активов (точнее **параметр политики амортизации** в обобщенном исчислении капитала K).

Отсюда можно перейти к дифференциальному уравнению:

$$\frac{dK}{dt} = -\alpha_A \cdot K + I,$$

где рыночная оценка активов в начале отчетного периода (периода планирования $[0, T]$).

Далее учтем, что в действительности инвестиции и все перечисленные выше затраты не исполняются мгновенно, а имеют некоторый **распределенный лаг**

запаздывания. В этом случае в правой части дифференциального уравнения стоимости активов фирмы вместо «чистых» I появляются «освоенные» инвестиции V_I . Кроме этого для получения адекватной модели следует предположить, что сделанные в некоторый момент τ инвестиции и затраты (по-отдельности), далее осваиваются согласно функции распределения $\Phi(t, \tau)$, для которой справедливо ограничение полного освоения:

$$\int_{\tau}^{\infty} \Phi(t, \tau) dt = 1.$$

Для совершенного рынка и развитого производства характерно стационарное представление функции распределения – $\Phi(t, \tau) \equiv \Phi(t - \tau)$. А с учетом дисконтирования денежных потоков в качестве конкретной функции распределения можно принять простейшую экспоненциальную зависимость:

$$\Phi(t - \tau) = \alpha \cdot e^{-\alpha(t - \tau)},$$

где

α – параметр политики запаздывания/распределения.

Элементарно проверяется, что

$$\int_{\tau}^{\infty} \alpha \cdot e^{-\alpha(t - \tau)} dt = 1.$$

Имеется два подхода к дальнейшему моделированию. Первый заключается в определении единой функции распределения инвестиций с **параметром инвестиционной политики** α_I . Тогда для освоенных к моменту t инвестиций будем иметь равенство:

$$V_I = \alpha_I \int_{-\infty}^t e^{-\alpha_I(t - \tau)} \cdot I(\tau) d\tau,$$

или в результате прямого дифференцирования уравнение:

$$\frac{dV_I}{dt} = \alpha_I \cdot (I - V_I), \quad V_I(0) = 0.$$

При постоянных $\alpha_I = \text{const}$ и $I = \text{const}$ решение этого уравнения имеет следующий вид:

$$V_I(t) = I \cdot (1 - e^{-\alpha_I t}).$$

Графическое представление этого решения показано на рис. 1.

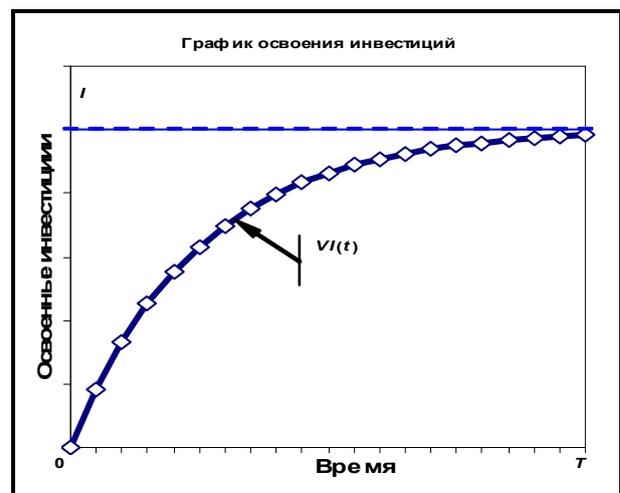


Рис. 1. График освоения инвестиций

Из графика на рис. 1 становится понятным значение параметра инвестиционной политики α_i : чем больше этот коэффициент, тем «интенсивнее» происходит освоение инвестиций за заданный период $[0, T]$.

Окончательную форму представления модели можно получить после выражения инвестиций I из формулы валовых поступлений:

$$\frac{dK}{dt} = -\alpha_A \cdot K + V_i; \quad K(0) = K_0;$$

$$\frac{dV_i}{dt} = \alpha_i \cdot (F(K, L, C) - C - L - Tax - Div - V_i);$$

$$V_i(0) = 0.$$

Однако более информативной оказывается модель с раздельным представлением функции распределения освоенных элементов валовых поступлений:

$$V_F = V_i + V_C + V_L + V_{Tax} + V_{Div},$$

где

V_F – полученная валовая прибыль;

V_C – оплаченные текущие затраты на производственные активы;

V_L – оплаченные текущие затраты на труд;

V_{Tax} – расчет по налоговым отчислениям;

V_{Div} – расчет по дивидендным выплатам (затратам на потребление и сбережение).

Отсюда по аналогии с дифференциальным уравнением освоения инвестиций получим следующую дифференциальную модель:

$$\frac{dK}{dt} = -\alpha_A \cdot K + V_F - V_C - V_L - V_{Tax} - V_{Div};$$

$$K(0) = K_0;$$

$$\frac{dV_F}{dt} = \alpha_F \cdot (F(K, L, C) - V_F); \quad V_F(0) = V_{F0};$$

$$\frac{dV_C}{dt} = \alpha_C \cdot (C - V_C); \quad V_C(0) = V_{C0};$$

$$\frac{dV_L}{dt} = \alpha_L \cdot (L - V_L); \quad V_L(0) = V_{L0};$$

$$\frac{dV_{Tax}}{dt} = \alpha_{Tax} \cdot (Tax - V_{Tax}); \quad V_{Tax}(0) = V_{Tax0};$$

$$\frac{dV_{Div}}{dt} = \alpha_{Div} \cdot (Div - V_{Div}); \quad V_{Div}(0) = V_{Div0};$$

где $\alpha_F, \alpha_C, \alpha_L, \alpha_{Tax}, \alpha_{Div}$ – коэффициенты, характеризующие политику запаздывания/распределения соответствующих поступлений и затрат.

Следует отметить, что обе приведенные выше модели могут быть объединены путем подстановки описанным способом выражения для инвестиции I вместо правой части уравнения для K в правую часть уравнения для освоенных инвестиций V_i . В этом случае вместо одного первого уравнения модели получим два:

$$\frac{dK}{dt} = -\alpha_A \cdot K + V_i;$$

$$K(0) = K_0;$$

$$\frac{dV_i}{dt} = \alpha_i \cdot (V_F - V_C - V_L - V_{Tax} - V_{Div} - V_i);$$

$$V_i(0) = 0.$$

Наконец, обозначив

τ_n – ставка налога на прибыль;

τ_H – ставка налога НДС (налог на добавленную стоимость);

τ_M – ставка налога на имущество фирмы;

τ_C – ставка налога ЕСН (единый социальный налог), получим простейшую модель формирования налоговых отчислений фирмы:

$$Tax = \tau_n \cdot ((1 - \tau_H) \cdot F(K, L, C) - C - L - \tau_C \cdot L - \tau_M \cdot K) +$$

$$+ \tau_H \cdot F(K, L, C) - \tau_H \cdot C + \tau_M \cdot K + \tau_C \cdot L =$$

$$= (\tau_H + \tau_n - \tau_n \cdot \tau_H) \cdot (F(K, L, C) - C) -$$

$$- \tau_n \cdot \tau_H \cdot C + (\tau_C - (1 + \tau_C) \cdot \tau_n) \cdot L + \tau_M \cdot (1 - \tau_n) \cdot K.$$

Здесь $\tau_H \cdot C$ представляет собой налоговый вычет, возвращаемый фирме государством по предоставлению в налоговые органы документов об оплате текущих затрат C с включенным налогом НДС.

Кроме того, для простоты можно предположить распределение дивидендов по остаточному принципу

$$Div = (1 - \tau_H - \tau_n + \tau_n \cdot \tau_H) \cdot (F(K, L, C) - C) + \tau_n \cdot \tau_H \cdot C -$$

$$- (1 + \tau_C) \cdot (1 - \tau_n) \cdot L - \tau_M \cdot (1 - \tau_n) \cdot K - I,$$

или распределение инвестиций по остаточному принципу

$$I = (1 - \tau_H - \tau_n + \tau_n \cdot \tau_H) \cdot (F(K, L, C) - C) + \tau_n \cdot \tau_H \cdot C -$$

$$- (1 + \tau_C) \cdot (1 - \tau_n) \cdot L - \tau_M \cdot (1 - \tau_n) \cdot K - Div.$$

Анализ даже такой весьма упрощенной модели стоимости активов показывает, что параметры всех политик распределения/запаздывания совместно с «чистыми» переменными поступлений и затрат составляют полный вектор управления моделью:

$$\bar{U} = [\alpha_A, \alpha_F, \alpha_C, \alpha_L, \alpha_{Tax}, \alpha_{Div}, F(K, L, C), C, L].$$

При этом всевозможные варианты практических задач анализа и синтеза поведения фирмы на рынке можно получить в зависимости от того, какие из компонент вектора управления \bar{U} будут выведены в число ограничений, а какие следует рассчитывать (планировать). Кроме того, учитывая упомянутую уже теорию Миллера-Модильяни [3], почти всегда **рациональную цель** в таких задачах можно выразить интегралом соотношения дивидендной политики и политики стоимости активов фирмы:

$$J(T) = \int_0^T f(K, Div) dt,$$

где

f – заданная целевая функция;

T – заданный момент достижения цели.

Если вектор управления разделен на две части – собственно управление \bar{U}_{CTL} и ограничения \bar{U}_{LIM} , заданные в общем случае неравенствами, – то **задача планирования развития фирмы** сводится к минимизации (максимизации) функционала по параметрам управления при выполнении ограничений:

$$J(T) \rightarrow \min(\max);$$

$$\bar{U}_{LIM} \in G,$$

где G – заданная область граничных значений.

В частном случае, когда в состав вектора \bar{U}_{CTL} входит параметр налоговой политики α_{Tax} , сформулированная задача планирования может быть названа **задачей налогового планирования**.

Дальнейший анализ задачи налогового планирования следует проводить с использованием подхода, впервые предложенного в конце 60-х годов прошлого века ленинградским экономистом-кибернетиком И.М. Сыроежиным. По его оценке типичный способ мышления менеджера при совершенствовании какой-либо экономической системы состоит в том, чтобы анализом выявить недостатки, которые потом следует преодолевать. В экономике этот метод называют методом «расшивки узких мест». Сыроежин отметил два противоречия этого способа мышления. Во-первых, недостатки берутся как независимые, а имеющиеся ресурсы приходится распределять между всеми факторами существования системы (затыкать прорехи). Критерий этого распределения явно не рационален, так как игнорирует реальную связь факторов. Во-вторых, отсутствует предел стремлений, то есть видение границы объективно достижимой цели при имеющихся ресурсах, что «демотивирует воображение творца». Сыроежин разработал метод предельной мобилизации ресурсов, который назвал несколько необычно: «От ПИРа к РЕКОРДу». Схема метода Сыроежина состоит из семи пунктов:

- 1) рассматриваются абсолютные (лучшие из известных) ограничения по каждому из факторов;
- 2) на их основе вырабатывается *практически идеальное решение* (ПИР);
- 3) по каждому из факторов устанавливается предел достижения при полной концентрации имеющихся и привлеченных ресурсов только на нем;
- 4) наиболее близкий к ПИР предел выбирается за основу первого *работоспособного идеального решения* (РИР-1);
- 5) для РИР-1 рассчитываются потребные ресурсы, оценивается превышение потребности над наличием;
- 6) вносятся коррективы в решения по каждому из факторов с учетом ограниченности ресурсов и синтезируется РИР-2, снова производится суммарная оценка ресурсов и т. д., пока не будет найдено такое распределение ресурсов, при котором все они будут применены с пользой, а общее отступление от ПИР будет минимально;
- 7) полученное в итоге решение оформляется как *рекомендуемая организация дела* (РЕКОРД).

Характеризуя свой метод мобилизации ресурсов, Сыроежин подчеркивал аналогию его понятий с понятиями «цель» и «предел». Поэтому с учетом сделанного замечания решение сформулированной выше общей задачи планирования можно отнести к разряду ПИР-планов. Тогда, используя подход Сыроежина и теоретическую основу Миллера-Модильяни, рекомендуемую организацию дела (основной РЕКОРД-план) в задаче планирования можно представить в виде требования неухудшения рыночного положения фирмы, что приводит к работоспособной цели в виде условия

$$K(t) \geq K_0, \quad t \in [0, T],$$

или

$$\frac{dK}{dt} \geq 0.$$

Отсюда после подстановки соответствующих уравнений модели с учетом постоянных параметров всех политик распределения/запаздывания и распределения дивидендов по остаточному принципу после несложных преобразований получим РЕКОРД-условие планирования:

$$K \leq \frac{\alpha_I}{\alpha_A} \cdot [F(K, L, C) \cdot (e^{-\alpha_{Div} \cdot t} - e^{-\alpha_F \cdot t}) + I \cdot (1 - e^{-\alpha_{Div} \cdot t}) - C \cdot (e^{-\alpha_{Div} \cdot t} - e^{-\alpha_C \cdot t}) - L \cdot (e^{-\alpha_{Div} \cdot t} - e^{-\alpha_L \cdot t}) - Tax \cdot (e^{-\alpha_{Div} \cdot t} - e^{-\alpha_{Tax} \cdot t})].$$

Данное условие означает, что для устойчиво неухудшающегося положения фирмы на рынке планируемая стоимость ее активов (правая часть неравенства) всегда должна превышать рыночную оценку этой стоимости (левая часть).

Из РЕКОРД-условия также видно, что декомпозиция исходной задачи может сводиться к 4-м основным подзадачам текущей стратегии фирмы:

1. Подзадача маркетингового планирования – увеличение продаж с решением РИР-1 для целевой функции

$$f_M = F(K, L, C) \cdot (e^{-\alpha_{Div} \cdot t} - e^{-\alpha_F \cdot t}).$$

2. Подзадача инвестиционного планирования – увеличение инвестиционных ресурсов с решением РИР-2 для целевой функции

$$f_I = I \cdot (1 - e^{-\alpha_{Div} \cdot t}).$$

3. Подзадача планирования производства – уменьшение производственных расходов с решением РИР-3 для целевой функции

$$f_P = C \cdot (e^{-\alpha_{Div} \cdot t} - e^{-\alpha_C \cdot t}) + L \cdot (e^{-\alpha_{Div} \cdot t} - e^{-\alpha_L \cdot t}).$$

4. Подзадача налогового планирования – уменьшение налоговой нагрузки с решением РИР-4 для целевой функции

$$f_H = Tax \cdot (e^{-\alpha_{Div} \cdot t} - e^{-\alpha_{Tax} \cdot t}).$$

Отметим очевидную зависимость решения первой подзадачи от решения третьей, а также, если вспомнить приведенную выше налоговую модель **Tax**, то и неявную зависимость решения четвертой подзадачи от решения первых трех.

По мнению автора, именно за последним обстоятельством неявной зависимости

$$RIР-4 = RIР-4 (RIР-1, RIР-2, RIР-3)$$

как раз и скрывается та «невидимая грань», которая отделяет законную задачу налогового планирования от незаконной налоговой оптимизации.

Действительно, самостоятельное явное решение подзадачи налогового планирования, как видно из целевой функции, сводится либо к поиску параметра политики распределения/запаздывания α_{Tax} (отложенный налог), либо к прямому уменьшению удельных налоговых отчислений **Tax** (уменьшенный налог). В достаточно развитой экономике (пусть даже и не рыночного типа!) как первое, так и второе направление решения слишком «зарегламентированы» налоговым законодательством. Поэтому, скорее всего, самостоятельное явное решение задачи налогового планирования относится к компетенции государственных органов.

Фирме же, соблюдающей налоговое законодательство, остается лишь неявное решение, преследующее главную цель ее хозяйственной деятельности – под-

держание продаж, расходов и инвестиций в производство на уровне, способствующем неуминшению рыночной стоимости фирмы в планируемый период (**доктрина деловой цели**). Отсюда главными критериями, позволяющими надежно отделить законную налоговую оптимизацию от незаконной, могут служить:

1. Следование доктрине деловой цели.
2. Соблюдение законных методов в достижении цели, в том числе Налогового Кодекса Российской Федерации (НК РФ).

И все же факты незаконной налоговой оптимизации захлестнули экономику России на рубеже XX – XXI веков. Так где же истоки этого явления?

Необходимо отметить, что с экономической точки зрения отложенный или уменьшенный налог представляет собой своеобразные **инвестиции государства в фирму**. Эти инвестиции могут трактоваться либо как «автоматические» при наличии соответствующего законодательства, дающего право фирмам самим решать как и когда уплачивать налоги, либо как «плановые», когда соответствующими государственными органами устанавливаются и контролируются нормы и правила исчисления и уплаты налогов. По мнению автора, именно в соотношении «автоматического» и «планового» подходов может быть определен тот «невидимый или неясный переход» от законного налогового планирования к незаконной оптимизации с целью уклонения от уплаты налогов. Например, выбор учетной политики, переход на специальные режимы налогообложения, применение налоговых льгот позволяет фирме решать задачу налогового планирования без риска быть признанной недобросовестным налогоплательщиком или даже привлеченной к суду. Если же форма превалирует над содержанием, «фиктивная экономика» выдается за «реальную» и с использованием «автоматического» подхода просто создается видимость, некая ширма, то налицо явное уклонение от налогов в изощренной форме.

Автор вполне уверен, что так как в любом случае «правила игры» устанавливаются соответствующими государственными органами, то именно от них (от качества выпускаемых ими документов по налогообложению) в первую очередь зависит и возможность различать ширину грани, отделяющей «автоматически» дозволенную налоговую оптимизацию. И хотя прописать все детали этой грани представляется делом нереальным, все же можно утверждать, что именно отказ от регламентирования государством перечня главных (основных, базовых и проч.) расходов, по отраслевому признаку включаемых в состав себестоимости или в соответствующие налогооблагаемые базы (вспомним практику еще советского периода!), послужил толчком к тому, чтобы частные предприниматели и их структуры обратились к сомнительным методам налоговой оптимизации.

С другой стороны, не секрет, что частные предприниматели с самого начала рыночных преобразований в России выступали за отмену каких бы то ни было административно-экономических регламентов в бизнесе. Поэтому одной из альтернатив введению жестких нормативных перечней допустимых затрат и поступлений для фирм по отраслям могла бы служить **процедура налогового аудита** учетной политики при утверждении ее налоговыми органами. Для этого необходимо, чтобы, во-первых, налоговые органы на порядок качественнее давали ответы на вопросы заин-

тересованных коммерческих структур и вообще были гораздо более доступны и информационно открыты. Например, можно было бы организовать постоянно действующие (желательно на бесплатной основе) пункты налоговой информации при крупных бизнес-центрах, технопарках или бизнес-инкубаторах, не говоря уже о возможностях Интернет.

Во-вторых, возможно, следует создавать в рамках существующих налоговых органов **комиссии по предварительному оцениванию налоговых последствий коммерческих сделок**, реструктуризации фирм и реинжиниринговых проектов, поглощений и слияний нескольких фирм. В таком случае вся ответственность за принятие тех или иных решений будет заранее ясна предпринимателям, а средний и крупный бизнес, начиная тот или иной проект, будет твердо знать, какие налоговые последствия он (проект) за собой повлечет.

3. ДОКТРИНА ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

По мнению автора, главными причинами обращения фирм к методам налоговой оптимизации вместо налогового планирования (в рамках естественной процедуры бюджетирования) являются следующие недостатки в налоговом законодательстве:

1. Усложненная система налогообложения с множеством «вложенных» налоговых баз.
2. НДС превратился в неестественный косвенный налог (аналог налога с продаж).
3. ЕСН фактически дублирует налог на доходы физических лиц (НДФЛ).
4. НДФЛ плохо «коррелирует» с налогом на имущество.
5. НК РФ упразднил инвестиционные налоговые льготы.

Первый пункт означает, что целью налоговой реформы 1991-1992 годов была, в частности, попытка упростить бюрократическую процедуру расчета и сбора налогов, существовавшую в СССР, и привести ее в соответствие с западными стандартами (МСФО – Международная Система стандартов Финансовой Отчетности). Предполагалось, что по всем вопросам налогообложения налогоплательщик должен был бы обращаться к налоговым органам, рассчитывая и уплачивая налоги под их контролем. Например, предполагалось, что налогоплательщик не должен сдавать балансы нескольким разным фондам (и расположенным к тому же в разных районах города!), подвергаясь с их стороны бесчисленным проверкам, а иметь дело только с Государственной налоговой инспекцией (Министерством по налогам и сборам).

Другой пример – предполагалось, что налогоплательщик не будет самостоятельно высчитывать сколько процентов от суммы налога ЕСН он должен перечислить в территориальный медицинский фонд, а сколько – в федеральный; сколько перечислить в социальный фонд и сколько из этой суммы необходимо вычесть по оплаченным трудовым бюллетеням и проч. Вместо этого налогоплательщик должен был бы уплатить налог по единой ставке, а все дальнейшие расчеты и перераспределение налогов должно было бы проводить государственное казначейство. То есть государству предоставлялась возможность без бюрократических процедур реально управлять финансами. Однако сейчас государ-

ство такой возможности лишено, а налогоплательщик (фирма) вынужден к каждой налоговой декларации готовить объемистые приложения и пояснения. По-видимому, обращение фирм к методам оптимизации налогообложения зачастую обусловлено именно желанием (возможно и не вполне законным с точки зрения действующего налогового законодательства) избежать трудностей бюрократической налоговой процедуры.

Смысл второго пункта становится вполне очевиден, если обратиться к приведенной ранее модели налоговых отчислений, где множителем при разности $(F(K, L, C) - C)$ служит величина $(\tau_n + \tau_n)$. Налог НДС был введен с 1 января 1992 г. одновременно с началом перехода России к рыночной экономике. Однако оказалось, что подобного налога до сих пор никто в мире не имел! То есть в классической либеральной рыночной экономике (которая, кстати говоря, ни в одной из развитых стран пока не действует) НДС носит только теоретический характер. Первоначальная ставка налога НДС в 28% привела к парадоксальной ситуации – в экономике либерального типа налоги оказались характерными для социально ориентированного общества. Не случайно государство провело снижение НДС вначале до 20%, а в 2004 г. с 20 до 18 процентов и декларировало дальнейшую стратегию уменьшения до 16 процентов. Однако, в результате обсуждения в Правительстве РФ последнее снижение до 16% (и даже, возможно, до 13%, чего, по мнению автора, делать пока категорически нельзя – нужна «стабильная постепенность»), которого с нетерпением ожидали фирмы не состоялось. Видимо отчасти и поэтому фирмы продолжают до сих пор искать как объективные, так и не вполне законные пути снижения или «обхода» НДС «автоматически».

Смысл третьего пункта также очевиден если учесть, что суммарные расходы фирмы на заработную плату работника включают базовую величину L_0 плюс ЕСН, плюс налог на доход физического лица, уплата которого также входит в обязанность фирмы. Первоначально принятая в 90-х годах XX века в России ставка ЕСН в 39,5%, так же, как и в случае с НДС, была совершенно чрезмерной. Поэтому первый шаг – снижение ставки до 35,6% – был, очевидно, верный. Государство получило эффект реального увеличения сбора социального налога на 32% в первый же год после этого и еще более чем на 30% во второй год (увеличение в 1,6 раза за два года). Возможно, если бы и дальше продолжалось постепенное снижение ЕСН, то интерес к «серым» схемам постепенно бы угас. Снижение ЕСН на 2-3% в год мог дать возможность фирмам поверить в стабильную государственную политику. Однако процесс снижения вначале был «заморожен», а в 2005 г. произошло резкое снижение ЕСН до 26%. После этого руководство всех социальных фондов поставило вопрос о дополнительном финансировании из бюджета, а, например, Пенсионный фонд предложил увеличить пенсионный возраст.

Что касается налога НДФЛ, то следует отметить, что сегодня глава 23 НК РФ, в которой этот вид налога вводится, является едва ли не самой критикуемой всеми – и государственными чиновниками, и представителями бизнеса, и наемными работниками. В свое время в ходе утверждения в Государственной думе эта глава НК РФ вызвала жаркие дебаты. Все спрашивали: справедливо ли отказываться от прогрессивного налогообложения? Однако после принятия соответствующего закона в час-

ти сбора налогов произошел резкий всплеск поступлений подоходного налога. Несмотря на это в настоящее время снова возникла полемика: либо повышать ставку НДФЛ (которая, кстати, не самая низкая в мире), либо возвращаться к прогрессивной шкале. Характерно, что решение этого вопроса оказывается тесно связанным с другим налогом – налогом на имущество физических лиц (НИФЛ). Здесь необходимо сделать небольшое теоретическое пояснение.

Дело в том, что согласно неоклассическим представлениям [4] мотивы физического лица в форме домашнего хозяйства (терминология макроэкономики) к распределению дохода между потреблением и накоплением основаны на оптимизации функции полезности U . Эта функция в упрощенном виде объединяет без какого-либо предпочтения доход Y и свободное время f физического лица и имеет вид функции Солоу $U = Y^{0,5} \cdot f^{0,5}$. Будем полагать, что в общем случае каждое физическое лицо в экономике может получать доход либо от трудового участия в фирме по ставке заработной платы w , либо от участия в капитале K фирмы по ставке r . Кроме того, в настоящее время в развитой экономике каждое домашнее хозяйство обладает не приносящим доход имуществом – недвижимостью с рыночной оценкой стоимости B . С учетом налогов НДФЛ по ставке τ_ϕ , НИФЛ по ставке $\tau_{и\phi}$ и ранее введенного налога на имущество фирмы располагаемый доход домашнего хозяйства примет вид:

$$Y = w \cdot (1 - \tau_\phi) \cdot (T_D - f) + r \cdot (1 - \tau_{и\phi}) \cdot K + (1 - \tau_{и\phi}) \cdot B,$$

где

T_D – бюджет времени в текущем периоде (например, сутки или 24 час.).

Так как капитал и недвижимость в текущем периоде заданы, то после преобразования Лагранжа

$$U^* = Y^{0,5} \cdot f^{0,5} + \lambda \cdot [w \cdot (1 - \tau_\phi) \cdot (T_D - f) + r \cdot (1 - \tau_{и\phi}) \cdot K + (1 - \tau_{и\phi}) \cdot B]$$

максимум полезности можно найти дифференцированием последнего выражения по соответствующим переменным Y , f и λ . Несложные преобразования дадут окончательный результат в виде оптимального распределения рабочего времени физического лица:

$$(T_D - f)^* = \frac{T_D}{2} - \frac{r \cdot (1 - \tau_{и\phi}) \cdot K + (1 - \tau_{и\phi}) \cdot B}{2 \cdot (1 - \tau_\phi) \cdot w}$$

Для предпринимательского сектора данная функция означает **численное выражение мотива работы собственника фирмы по поддержанию и развитию производства**. Из формулы видно, что налоги на имущество и НДФЛ должны давать противоположный эффект стимулирования руководства фирм к предпринимательскому труду. Отсюда увеличение НДФЛ должно сопровождаться снижением налогов на имущество и наоборот. При этом в числителе формулы видно, что и сами налоги на имущество следует изменять, «компенсировав» увеличение одного из них уменьшением другого. И если увеличивается налог НИФЛ, то налог на имущество фирм следует уменьшать. В частности, по такому пути идут налоговые реформы в Швеции. Германоязычные же страны Европы, наоборот, принимают решение по снижению НДФЛ, переводя все имущественные налоги на фирму.

Таким образом, из сделанного краткого анализа следует, что любое увеличение НДФЛ с сегодняшних 13%

неизбежно приведет к потере предпринимательского стимула (в первую очередь у средних и мелких предпринимателей). Кстати, то же самое должно наблюдаться и при переоценке по рыночным данным величин **K** и **B**, о чем также в настоящее время ведется дискуссия. И лишь одновременный рост зарплаты **W** может компенсировать все указанные «перекосы», сохраняя стимулы к предпринимательскому труду на прежнем уровне.

Одним из возможных вариантов решения проблемы налогообложения физического лица может быть, например, ведение дифференцированного налогообложения личного имущества и уменьшение ставки налога на имущество фирм одновременно с введением прогрессивного налогообложения по НДФЛ. Однако, чтобы при этом окончательно не разорить страну, необходимо обеспечить достойный человек не облагаемый налогом минимум как по заработной плате, так и по личному имуществу граждан. К сожалению, это направление, уже более или менее четко оформившееся в предпринимательской среде, пока не прослеживается даже в перспективных планах руководства страны (за исключением отдельных "точечных" актов, более похожих на предвыборные демарши).

Последний из перечисленных выше четырех недостатков налогового законодательства связан с проблемой реального влияния на инвестиционные процессы в производстве налога на прибыль. В начале 90-х годов XX века в НК РФ существовал ряд льгот, прежде всего, так называемая, инвестиционная льгота и ускоренная амортизация, которые должны были выполнять регулируемую функцию: стимулирование вложения прибыли в развитие и модернизацию производства, закупку оборудования и освоение продукции. Однако с 2002 г. все льготы были отменены, а ставка налога на прибыль снижена с 35 до 24 процентов. К удивлению многих, в ответ на этот шаг государства фирмы значительно сократили вложения в развитие – по статистике почти в 7 раз по удельному весу инвестиций [1]. Но такое поведение вполне объяснимо, так как известно, что воздействие ставки налога на прибыль не одинаково в различные периоды развития производства. В частности, в начальный период и в период инвестиционной активности иногда требуется даже не снижение, но временное освобождение от налогов. Получился парадокс: с одной стороны, постоянное декларирование государством политики привлечения зарубежных инвестиций, так как своих недостаточно; с другой стороны – отсутствие стимулов для увеличения собственных инвестиций российских фирм.

Перечисленные выше условия существования современной российской налоговой системы показывают, что высокий уровень налогов и недостаточная их гибкость постепенно приходят в противоречие с качеством выполняемых государством социальных функций и функций поддержки и регулирования производства. Все это, по-видимому, и подталкивает руководство фирм пересмотреть свое отношение к политике государства и попытаться самостоятельно (обходя или находя «бреши» в законодательстве – «оптимизируя») распорядиться теми денежными средствами, которые изначально предназначались на государственные и социальные нужды.

Кроме того, бартер, гиперинфляция, недоверие к денежным инструментам собственного государства, пере-

кос в сторону внешней торговли – все эти негативные тенденции последних 10-15 лет реформ в России привели к тому, что любая оплата «рублевыми» эквивалентами стала невыгодной, либо вообще недоступной, так как «живых денег» в нужный момент всегда не хватало.

По мнению автора, экономическая проблема подмены понятий «планирование» и «оптимизация» налогообложения имеет две стороны. Во-первых, это подмена экономических трудовых отношений, в результате которой отношения по трудовым договорам между работником и работодателем подменяются отношениями между двумя собственниками по договору подряда. Во-вторых, это подмена экономических отношений (рыночных отношений собственности) организационно-производственными (нерыночными) отношениями, в результате которой либо целостная организационная структура дробится на несколько частей, управляемых, тем не менее, прежним собственником, либо наоборот: разрозненные фирмы поглощаются одним собственником, тем не менее, оставаясь отдельными юридическими лицами.

Такая подмена чаще всего происходит с целью маскировки (отсюда – **мимикрия**) реальных бизнес процессов. В этом случае задача бюджетирования фактически превращается в оптимизационную задачу поиска такой схемы отношений собственности и договорных отношений, при которой сумма налогообложения «мимикрировавшего конгломерата фирм» была бы минимальна.

В настоящее время можно выделить два подхода к решению такой оптимизационной (квазиоптимизационной) задачи – две доктрины мимикрии:

1. Доктрина мимикрии налоговых баз.
2. Доктрина сетевой мимикрии.

И хотя обе доктрины в первом приближении различаются лишь «масштабами мимикрии» (части или всей налогооблагаемой базы), между ними существуют и существенные различия. Рассмотрим их более подробно.

4.1. Доктрина мимикрии налоговых баз

Данная доктрина основана на **принципе дробления налогооблагаемых баз** нескольких налогов и «искусственному перемешиванию» раздробленных частей таким образом, чтобы полученные «смеси» в итоге давали бы меньшую налоговую нагрузку на фирму по тем же самым налогам, чем первоначально сформированные налогооблагаемые базы. Обычно такая модернизация (мимикрия) проходит под вполне «естественной» вывеской **реструктуризации** или **реинжиниринга**. Вспомним, что не случайно именно в годы возникновения дела вокруг «ЮКОСа» (2001–2003 гг.) в российской экономике проявился повышенный интерес к теме реструктуризации и реинжиниринга, в которой кроме методов внедрения информационных технологий и совершенствования бизнес-процессов на предприятиях широко практиковались и методы налоговой оптимизации, в частности, на базе доктрины мимикрии налогооблагаемых баз.

Чтобы понять смысл доктрины мимикрии рассмотрим более подробно математическую модель дробления и смешивания налогооблагаемых баз.

Пусть в данной экономике имеется n различных налогов со ставками соответственно:

$$T_1, T_2, \dots, T_n, \tag{1}$$

а на данной фирме учитываются m различных несоставных² затрат соответственно:

$$C_1, C_2, \dots, C_m. \quad (2)$$

Пусть для каждого налога в соответствии с той или иной руководящей документацией, действующей в данной экономике, определены множества индексов затрат:

$$\Omega^+(T_i) \subseteq \{1, 2, \dots, m\}, \Omega^-(T_i) \subseteq \{1, 2, \dots, m\}, i = 1, \dots, n; \\ \Omega^+(T_i) \cap \Omega^-(T_i) = \emptyset, \quad (3)$$

увеличивающих (индекс «+») и уменьшающих (индекс «-») налогооблагаемую базу. Последнее условие в (3) вполне естественно, так как одна и та же затрата не может одновременно и уменьшать, и увеличивать налогооблагаемую базу одного и того же налога.

Естественно, что в любых обстоятельствах мимикрия доходов фирмы в расходы абсурдна. Поэтому будем считать, что доходы фирмы, входящие в некоторые из налогооблагаемых баз (например, в НДС, в налог с продаж, если он есть, и налог на прибыль), составляют некоторую постоянную («доходную», рассчитываемую от доходов) часть налоговой базы, которую фирма не имеет права изменять в своей налоговой отчетности. Тогда общую сумму налогообложения фирмы в простейшем случае можно представить в виде:

$$S_T = S_i + \sum_{i=1}^n \left[\sum_{j \in \Omega^+(T_i)} C_j - \sum_{k \in \Omega^-(T_i)} C_k \right] \cdot T_i, \quad (4)$$

где

S_i – сумма налогообложения за счет «доходной» части всех налоговых баз.

Здесь следует сразу сделать оговорку. Дело в том, что в действительности приведение налоговой модели к аддитивному виду (4) в общем случае дает мультипликативное выражение для налоговой ставки под знаком суммы. Это означает, что вместо T_i в (4) следовало бы ввести выражение $\prod_{i \in \Theta_i} T_i$, i – номер мультипликативной группы с множеством индексов Θ_i .

Однако, с математической точки зрения, в данном случае можно просто перейти от модели «единичных» налоговых ставок к модели мультипликативных ставок. Очевидно, что тогда после обозначения $T_i \equiv \prod_{i \in \Theta_i} T_i$ снова

получим выражение (4) с точностью до предела суммирования n . Таким образом, без потери общности дальнейший анализ можно проводить только для выражения (4).

Положим, что в то же самое время некоторые (или даже все!) затратные суммы могут быть определены (точнее, классифицированы) по-разному, и в зависимости от этого определения, могут полностью или частично «перемещаться» или «мимикрировать» из одного вида затрат в другой.

Характерным примером такой затраты является затрата на аренду транспортного средства. В обычном виде эта затрата согласно принятой учетной политике входит в раздел прочих затрат. Однако иногда на практике эта затрата может рассматриваться как часть заработной платы водителя транспортного средства,

² Имеется в виду то обстоятельство, что ни одна из затрат фактически (согласно документальному подтверждению или учетной политике) не является суммой или разностью какой-либо группы других затрат (хотя, формально это может быть!).

который, имея это средство в собственности, сдает его в аренду фирме, нанявшей его на работу.

Очевидно, что некоторые из сумм затрат C_i могут входить в базы сразу нескольких налогов. Тогда, по аналогии с налогами, для каждой затраты можно получить множества индексов их вхождения в налоговые базы всех налогов:

$$\Theta^+(C_i) \subseteq \{1, 2, \dots, n\}, \Theta^-(C_i) \subseteq \{1, 2, \dots, n\}, i = 1, \dots, m; \\ \Theta^+(C_i) \cap \Theta^-(C_i) = \emptyset. \quad (5)$$

Например, запись $\Theta^+(C_i)$ означает множество индексов тех налогов, в которые затрата C_i входит как увеличивающая (индекс +) базу налогообложения сумма. Так же, как и в (3), последнее условие в (5) означает, что для одного и того же налога одна и та же затрата не может одновременно увеличивать и уменьшать налогооблагаемую базу.

Отсюда общую сумму налогообложения фирмы можно представить в сопряженном по отношению к (4) виде:

$$S_T = S_i + \sum_{i=1}^m \left[\sum_{j \in \Theta^+(C_i)} T_j - \sum_{k \in \Theta^-(C_i)} T_k \right] \cdot C_i. \quad (6)$$

Следует отметить, что в самом простом случае для некоторой пары затрат C_s и C_t может иметь место соотношение:

$$\Theta^+(C_s) \cap \Theta^-(C_t) = \Theta(C_s - C_t) \neq \emptyset, \\ s \neq t, s, t \in \{1, \dots, m\}, \quad (7)$$

где разность $C_s - C_t$ является только формальным обозначением.

Иными словами, две по сути разные затраты могут входить в «противоположные» части налогооблагаемых баз одной и той же группы налогов. В результате (6) можно представить в виде:

$$S_T = S_i + \sum_{i=1}^m \left[\sum_{j \in \Theta^+(C_i)} T_j - \sum_{k \in \Theta^-(C_i)} T_k \right] \cdot C_i + \\ + T_s^+ \cdot C_s + T_t^- \cdot C_t + T_{s,t}^\# \cdot (C_s - C_t), \quad (8)$$

где

$$T_s^+ = \sum_{j \in \Theta^+(C_s) / \Theta(C_s - C_s)} T_j - \sum_{k \in \Theta^-(C_s)} T_k;$$

$$T_t^- = \sum_{j \in \Theta^+(C_t)} T_j - \sum_{k \in \Theta^-(C_t) / \Theta(C_s - C_t)} T_k;$$

$$T_{s,t}^\# = \sum_{k \in \Theta(C_s - C_t)} T_k;$$

$$\Theta^+(C_s) / \Theta(C_s - C_t),$$

$\Theta^-(C_t) / \Theta(C_s - C_t)$ – обозначения (в данном случае) разности множеств.

С учетом введенных обозначений можно сформулировать следующую теорему.

ТЕОРЕМА 1 (О МИМИКРИИ НАЛОГОВЫХ БАЗ). Пусть в рассматриваемой системе налогообложения (1) на фирме принята учетная политика (2). Если в результате анализа налогооблагаемых баз для некоторой пары затрат C_s и C_t , $s, t \in \{1, \dots, m\}$ выявлено соотношение (7), то в целях уменьшения суммы налогообложения фирмы S_T затрата с индексом s и затрата с индексом t могут быть «переклассифицированы»

(«переименованы», мимикрируют) друг в друга в одном из двух случаев:

при $C_s > C_t$ и $T_s^+ > T_t^-$;

при $C_s < C_t$ и $T_s^+ < T_t^-$. ◀

ДОКАЗАТЕЛЬСТВО теоремы достаточно простое и сводится к тому, что полученная в результате мимикрии сумма налогообложения S_T ($s \leftrightarrow t$) должна быть меньше суммы S_T , вычисленной по формуле (8) согласно первоначально утвержденной учетной политике. Очевидно, что смена индексов s и t в (8) не приведет к изменению первых двух слагаемых и

$$S_i + \sum_{\substack{i \neq t \\ i \neq s}}^m \left[\sum_{j \in \Theta^+(C_i)} T_j - \sum_{k \in \Theta^-(C_i)} T_k \right] \cdot C_i = const.$$

Кроме того, даже после «переклассификации» затрат выражение (7) останется по сути неизменным и, следовательно,

$$T_{s,t}^{\#} \equiv T_{t,s}^{\#}.$$

В результате выгода от мимикрии будет иметь место при условии

$$T_s^+ \cdot C_s + T_t^- \cdot C_t + T_{s,t}^{\#} \cdot (C_s - C_t) > T_s^+ \cdot C_t + T_t^- \cdot C_s + T_{s,t}^{\#} \cdot (C_t - C_s).$$

После несложных преобразований этого выражения получим

$$(T_s^+ - T_t^-) \cdot (C_s - C_t) > 0,$$

откуда напрямую следует вывод теоремы о мимикрии налоговых баз. ◀

ЗАМЕЧАНИЕ К ТЕОРЕМЕ 1. В условия теоремы 1 необходимо было бы ввести известную корректировку на юридическое обоснование «переклассификации» затрат C_s и C_t друг с другом. Возможно ли, чтобы затраты согласно действующему налоговому кодексу поменялись своими названиями? В настоящее время на этот вопрос можно почти наверняка ответить положительно. Дело в том, что в НК РФ сформулированы лишь обобщенные названия классов затрат, входящих в налогооблагаемые базы соответствующих налогов (например, оплата труда, материальные затраты, амортизация, в общем себестоимость и проч.). Особую роль в получении наиболее «подвижной» классификации затрат играет введенное в НК РФ понятие «прочие затраты» и «внереализационные расходы». Между тем в реальном бизнесе затраты, как правило, несут конкретные названия товаров и услуг. Отнесение же их к тому или иному классу в достаточной степени субъективно. К сожалению (по мнению автора) в настоящее время упразднена законодательно утверждаемая по отраслям методика отнесения затрат к тому или иному классу, упоминаемому в НК РФ. Поэтому главным формализованным документом по классификации затрат является учетная политика (калькуляция себестоимости), разрабатываемая самим руководством фирмы. Таким образом, если «переклассификация» затрат не противоречит «элементарному здравому смыслу» и «субъективному мнению» чиновников налогового ведомства, то фирма вправе закрепить такую классификацию, которая позволяет ей применять теорему 1.

СЛЕДСТВИЕ ТЕОРЕМЫ 1. Если в условиях теоремы 1 дополнительно положить

$$\sum_{k \in \Theta^-(C_s)} T_k = 0;$$

$$\sum_{j \in \Theta^+(C_t)} T_j = 0;$$

$\Theta^+(C_s) = \Theta^-(C_t) = \Theta(C_s - C_t)$, $s \neq t$, $s, t \in \{1, \dots, m\}$, то мимикрия налоговых баз становится абсолютно необходимой при $C_s > C_t$ и абсолютно невозможной при $C_s < C_t$. ◀

Для доказательства этого следствия нетрудно проверить, что в новых условиях получим равенство $T_s^+ = T_t^- = 0$. Поэтому, проделав тот же путь, что и в доказательстве теоремы 1, в результате получим условие $C_s - C_t > 0$, которое и доказывает утверждение следствия. ◀

Заметим, что для выполнения рекомендаций теоремы 1 и ее следствия необходимо фактически сменить учетную политику фирмы. Действительно, если в ходе анализа налоговой модели фирмы условия теоремы 1 или ее следствия выполняются, то для получения эффекта снижения общей суммы налогообложения фирмы в учетной политике необходимо закрепить, что с заданного момента затраты, именовавшиеся до того C_s , в дальнейшем будут именоваться C_t , и то же для затрат C_t .

Однако, как принято в НК РФ, смена учетной политики влечет за собой перерегистрацию самой фирмы, что не всегда приемлемо и вызывает большие организационные затруднения. Вместо этого легче прибегнуть к методу минимизации налогообложения, который определяется следующей теоремой.

ТЕОРЕМА 2 (О МИМИКРИИ ЗАТРАТ С ЦЕЛЬЮ МИНИМИЗАЦИИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ). Пусть в рассматриваемой системе налогообложения (1) на фирме принята учетная политика (2), в которой классификация затрат (2) имеет агрегированный обобщенный смысл и не устанавливает жесткой связи конкретной затраты с выделенным классом $i \in \{1, \dots, m\}$. Тогда:

1. Уменьшение суммы налогообложения фирмы может проводиться «автоматически» путем выявления наименьшего значения $\left[\sum_{j \in \Theta^+(C_i)} T_j - \sum_{k \in \Theta^-(C_i)} T_k \right]$, к которому можно «переместить» (мимикрировать) выбранную затрату C_i путем простой коррекции статьи учета затрат.
2. Задача поиска глобального минимума суммы налогообложения некорректна.
3. Локальный минимум суммы налогообложения определяется законными возможностями «перемещения» (мимикрии) каждой из затрат как можно ближе к затрате с минимальным значением

$$\min_{i \in \{1, \dots, m\}} \left[\sum_{j \in \Theta^+(C_i)} T_j - \sum_{k \in \Theta^-(C_i)} T_k \right]. \blacktriangleleft$$

ДОКАЗАТЕЛЬСТВО первого высказывания теоремы очевидно, так как для любого положительного числа умножение на меньший коэффициент дает меньший результат.

Из справедливости первого утверждения напрямую следует третье, так как любое нарушение третьего утверждения противоречит первому.

Второе утверждение также становится очевидным, если минимизируемое выражение (6) представлять в виде явной задачи линейного программирования:

$$S_T = S_i + \sum_{i=1}^m T_i \cdot C_i \rightarrow \min; \quad C_i \geq 0$$

$$\sum_{i=1}^m C_i = C = \text{const};$$

$$\tau_i = \sum_{j \in \Theta^+(C_i)} T_j - \sum_{k \in \Theta^-(C_i)} T_k.$$

Отсюда понятно, что если не все τ_i равны нулю и среди них существует номер I минимального значения $\tau_i = \min_i \tau_i$, то единственное решение задачи линейного программирования имеет вид:

$$C_i = C; C_i = 0, i \neq I.$$

Но последнее как раз и означает, что все затраты должны мимикрировать к одному и тому же агрегированному классу, что невозможно по определению этих классов (они не пересекаются). ◀

Практический пример применения сформулированных выше теорем можно проиллюстрировать на простейшей модели налогообложения, введенной выше. После небольших перегруппировок получим аддитивную налоговую модель:

$$\text{Tax} = (\tau_n + \tau_p - \tau_{пн}) \cdot F(K, L, C) - (\tau_n + \tau_p) \cdot C + \\ + [\tau_c - (\tau_{пс} + \tau_p)] \cdot L + (\tau_n - \tau_{пн}) \cdot K.$$

где $\tau_{пн} = \tau_n \cdot \tau_n$; $\tau_{пс} = \tau_n \cdot \tau_c$; $\tau_{пн} = \tau_n \cdot \tau_n$ – мультипликативные ставки.

С одной стороны, в простейшем случае налоговая модель не удовлетворяет условию (7) теоремы 1: нет ни одной пары затрат, налоговые ставки по которым пересекались бы согласно условию (7).

С другой стороны, по условиям теоремы 2 затраты на материальные активы C имеют наименьший множитель $(-\tau_n - \tau_p)$. Таким образом, «перемещение» (мимикрия) любых затрат в область материальных должна давать уменьшение налоговой нагрузки на фирму. Отсюда можно вывести две простейшие стратегии минимизации налогообложения:

1. Мимикрия трудозатрат в материальные затраты производства («автоматизация» трудозатрат).
2. Мимикрия налогооблагаемого имущества в материальные затраты («перевод» основных средств в оборотные и малоценные; ускоренная амортизация активов).

Являются ли эти стратегии законными или их можно трактовать как попытку уклонения от уплаты налогов – этот вопрос по мнению автора может быть однозначно решен лишь в случае жесткой привязки конкретных видов затрат к агрегированному экономическим классам. В противном случае, как было показано выше, «автоматический» выбор фирмой стратегии минимизации налогообложения делает грань законности слишком незаметной или субъективной.

Налоговые органы и Министерство финансов РФ в последнее время активизировали работу по ограничению возможностей «автоматического» применения незаконных методов мимикрии. Так, сразу после принятия НК РФ в 2002 г. был выпущен ряд документов (см., например, ПБУ 17/02, 18/02, 19/02), комментирующих некоторые вопросы учета затрат и формирования налоговых отчислений, а также принят Закон РФ №58-ФЗ от 6 июня 2005 г., дающий рекомендации по применению гл. 25 НК РФ «Налог на прибыль организаций» (классификация доходов и расходов и порядок исчисления базы по налогу на прибыль). Однако отраслевые различия в принятых документах практически отсутствует, что

снова позволяет фирмам применять спорные с точки зрения законности методы мимикрии налоговых баз.

Следующие реальные примеры минимизации налогообложения (мимикрии), имевшие место в практике российских фирм за последние несколько лет, наглядно подтверждают некоторые из сделанных выше выводов по теоремам о мимикрии.

Пример 1. Арендная схема

Область применения – транспортно-логистический бизнес; IT-фирмы (в меньшей степени).

Целевой признак – мимикрия оплаты труда в арендную плату с целью минимизации налогооблагаемой базы ЕСН или иных отчислений на оплату труда.

Описание схемы. Большая часть или даже вся заработная плата наемных работников перечисляется им в качестве арендной платы за взятые фирмой-нанимателем (у наемного работника!) в аренду основные средства производства (автомобили, компьютеры, станки, инструменты и проч.). Например, в некотором таксопарке вновь нанимаемым водителям вначале выдается беспроцентная ссуда на покупку личного автомобиля. Но в договоре о ссуде включается обязательный пункт предоставления купленного на выданные средства автомобиля в бессрочную аренду этому таксопарку. Срок уплаты водителем долга по ссуде формально назначается так, чтобы в момент окончательной выплаты стоимость автомобиля была близка к нулю. При этом в сумму арендной платы, выплачиваемой таксопарком водителю, фактически включается «мимикрированная» заработная плата плюс (возможно) периодический платеж водителя по ссуде. Таким образом проходящая по учету в таксопарке формальная зарплата водителя может быть уменьшена, например, до прожиточного минимума или МРОТ. Соответственно до этих пределов сокращается налогооблагаемая база ЕСН. Фактическая же зарплата, состоящая из арендной платы и формальной оплаты труда, остается на отраслевом уровне, а возможный платеж по ссуде проходит лишь по документам учета.

Следует отметить, что в приведенном примере задача ссуды не является характерным признаком «арендной схемы». Основным здесь выступает **признак найма рабочей силы со своими основными средствами производства (материальными или нематериальными активами)**.

«Побочный эффект» – невозможность принять к вычету НДС от затрат по аренде в случае договора с физическим лицом (наемным работником). Однако этот эффект может быть частично компенсирован уменьшением налога на прибыль за счет включения в арендную плату (соответственно, в себестоимость) суммы платежа по ссуде работнику.

Пример 2. Арендная схема с продажей

Область применения – любой вид бизнеса.

Целевой признак – мимикрия отчислений на амортизацию основных средств производства в арендную плату за основные средства с целью минимизации налогооблагаемой базы налога на имущество.

Описание схемы. Новые или дорогостоящие основные средства производства продаются дочерней, зависимой или подконтрольной аффилированной фирме-покупателю. После этого с покупателем заключается договор об аренде проданных активов. Особенностью такой схемы является отсутствие непосредственного эффек-

та от мимикрии расходов на амортизацию в расходы по аренде: оба вида затрат входят только в базу налога на прибыль, поэтому формально не удовлетворяют условиям теоремы о мимикрии. В то же самое время фактически полностью исчезает налогооблагаемая база налога на имущество. Однако схема применима лишь в том случае, когда дочерняя или подконтрольная фирма, ставшая обладателем имущества, имеет льготу или специальный режим (упрощенный, отложенный и проч.) по налогу на имущество.

Описанная схема относится к схемам смешанного типа, использующим как доктрину мимикрии налоговых баз, так и доктрину сетевой мимикрии.

«Побочный эффект» – необходимость фиктивной продажи активов дочерней или зависимой фирме, что часто ставит под сомнение правомочность сделки фирмы со своей «дочкой».

Следует отметить, что арендная схема с продажей может быть оформлена как хорошо известная лизинговая схема. Тогда опасность уклонения от налогов исчезает сама по себе постольку, поскольку в лизинговой схеме покупкой актива занимается сам лизингодатель, а от стоимости купленного актива зависит величина столь необходимых лизингодателю периодических платежей. Кроме того, лизингополучатель никогда не выступает в лице продавца актива, поэтому у продавца отсутствуют мотивы к возврату актива на правах аренды.

Пример 3. Страховая схема

Область применения – любой вид бизнеса.

Целевой признак – мимикрия оплаты труда в страховые взносы в пользу наемного работника с целью минимизации налогооблагаемой базы ЕСН или иных отчислений на оплату труда.

Описание схемы. Часть или даже вся заработная плата наемного работника перечисляется фирмой-работодателем под видом страховых взносов (или вместе со страховыми взносами) в обычную страховую компанию, с которой у работника заключен договор страхования (обычно жизни). Последняя выплачивает застрахованному работнику (часть или всю) фактическую заработную плату в виде оговоренных в договоре страховых выплат. Таким образом проходящая по учету на фирме формальная зарплата работника может быть уменьшена, например, до прожиточного минимума или МРОТ. Соответственно до этих пределов сокращается налогооблагаемая база ЕСН. Остальные налогооблагаемые базы не увеличиваются, так как страховые взносы учитываются в себестоимости.

Следует отметить, что в настоящее время область применения страховых схем существенно сузилась из-за принятия ст. 255 НК РФ. В этой статье регламентируются жесткие ограничения на возможность учета страховых взносов в себестоимости. Так, договор страхования с работником должен быть заключен не менее чем на 5 лет и в течение этого периода не должны осуществляться выплаты в пользу застрахованного лица. Однако для получения документального подтверждения этого факта потребуется совместная проверка фирмы и страховой компании, что весьма проблематично для современного состояния налоговых органов. Тем не менее, в будущем планируется увеличить срок «моратория на страховые выплаты» до 15 лет, что возможно сделает страховую схему неприемлемой для доктрины мимикрии.

«Побочный эффект» – необходимость хотя бы раз в месяц (с периодичностью оплаты труда) оформлять на застрахованного работника документы о «фиктивном» страховом случае.

Парадоксально, но при выполнении заданных в НК РФ ограничений и добровольном отказе работника от периодического получения части заработной платы страховая схема становится просто одним из эффективных инструментов поощрения добросовестного работника (фактически за счет той же доктрины мимикрии!!!).

4.2. Доктрина сетевой мимикрии

Данная доктрина, в отличие от предыдущей, уже не предполагает искусственное дробление налогооблагаемых баз, а основана на **принципе полного перемещения налогооблагаемой базы** одного налога под действие облегченного, упрощенного или льготного налогообложения. Однако для применения такого принципа потребуется изменить не столько систему экономического учета «внутри» фирмы, сколько саму организационную структуру (и структуру собственности) фирмы как экономического агента. Как правило, при этом фирма из единой организационной системы рестраивается (**мимикрирует**) во взаимосвязанную систему (сеть) отдельных субфирм. Поэтому, как и в случае с доктриной мимикрии налоговых баз, сетевая мимикрия зачастую проходит под вполне безобидной вывеской реструктуризации и реинжиниринга.

Следует указать, что главной теоретической базой доктрины сетевой мимикрии могли бы послужить идеи, высказанные нобелевским лауреатом за 1991 г. Рональдом Коузом [5] (*Coase R.H.*). Собственно, Коуз основал направление связанное с развитием **теории трансакционных издержек** (*transaction* – сделка). По этому направлению он опубликовал две статьи («Природа фирмы» в 1937 г. и «Проблема социальных издержек» в 1960 г.), в которых задался невинным, на первый взгляд, вопросом: почему существуют фирмы? Отчего экономика, где все решают цены, не может существовать в виде «сплошного» рынка и откуда посреди рыночной стихии возникают фирмы как «островки сознательного контроля»? Отвечая на эти вопросы, Р. Коуз установил, что деятельность на рынке может потребовать высоких издержек, возникающих в связи с технической реализацией «информационно-ценового механизма». Эти издержки состоят из расходов по поиску информации о ценах и качестве необходимых товаров, а также расходов, связанных с заключением контрактов, их юридической защитой и контролем за их выполнением. «Для совершения сделки вам требуется отыскать подходящего партнера, проинформировать других участников рынка о том, что именно и на каких условиях вы намерены делать, провести переговоры, в результате которых может быть достигнуто соглашение, составить контракт, организовать надзор, чтобы иметь уверенность в соблюдении условий договора, и так далее» [5].

Таким образом, фирмы, как показано в работах Р. Коуза, возникают в ответ на дороговизну рыночной координации бизнеса. В результате перехода от «ценового механизма» к системе административного контроля многие виды сделок становятся дешевле производить внутри фирм. Фирма освобождается от трансакционных издержек, необходимых при непрерывном перезаключении контрактов, обеспечивая устойчивость и долговременность экономических связей между участниками

бизнес-процессов. Но при этом перераспределение ресурсов происходит не в ответ на рыночные изменения в относительных ценах, а в результате директивных указаний менеджмента фирмы. В той мере, в какой механизм командного управления комплексом активов фирмы позволяет экономить на транзакционных издержках, фирма вытесняет рыночный «ценовой механизм».

Однако координация экономической деятельности с помощью приказов менеджмента сопряжена с немалыми издержками. Со временем по мере изменения свойств экономической эффективности комплекса активов эти издержки бюрократического контроля лавинообразно нарастают. И, хотя о соотношении издержек рыночной координации и издержек административного контроля нет прямых данных, ясно, что это соотношение определяется масштабом бизнеса.

Таким образом, речь идет об оптимальных масштабах бизнеса. А они, как установил Р. Коуз, определяются границей, где издержки рыночной координации сравниваются с издержками административного контроля. До этой границы транзакционные издержки отсутствуют, после – нарастают по мере изменения комплекса активов.

Разумеется, для каждого актива или технологии оптимальный размер бизнеса будет свой. Вот почему фирма, учитывающая объемы определенной деятельности (к примеру, своих обслуживающих подразделений), может вывести ее в отдельную коммерческую структуру, которая и будет осуществлять (с меньшими транзакционными издержками) данный вид деятельности в интересах создавшей ее фирмы. Если это действительно обособленное юридическое лицо, реально оказывающее данные услуги всем заинтересованным участникам рынка, то об уклонении от налогов речи идти не может. Но если оптимизация «размера» происходит только по критерию «размер», все отделившиеся части ведут одну деятельность и централизованно управляются, то единственной целью такого дробления или **сетевой мимикрии** скорее всего является уклонение от налогов.

В настоящее время известно четыре относительно самостоятельных приема сетевой мимикрии. Рассмотрим их подробнее.

1. **«Чистая» сетевая мимикрия** использует преимущества специальных режимов налогообложения (СРН) или **упрощенных систем налогообложения (УСН)**, предусмотренных НК РФ. Фирма дробит технологию своего бизнеса (бизнес-процессы, структурные подразделения и проч.) и создает на основе элементов технологии бизнеса или центров ответственности отдельные сетевые субфирмы (**мимикрирует в сеть**) так, чтобы все части сети удовлетворяли условиям (признакам) СРН или УСН. Примерная графическая иллюстрация схемы чистой сетевой мимикрии представлена на рис. 2.

2. **Внутрихолдинговый сетевой (теневой) дуализм** также использует преимущества СРН и УСН. Наравне с этим холдинг использует и особенности своей организационной структуры, уже частично обладающей свойствами сети. Как известно, холдинг представляет собой объединение нескольких фирм на основе прав собственности. Это означает, что управляющая фирма холдинга владеет такой долей собственности каждой из входящих в холдинг производственных и иных фирм, чтобы оказывать реальное влияние на процессы управления в этих фирмах. При этом каждая из фирм, вхо-

дящих в холдинг, представляет собой формально обособленное юридическое лицо.

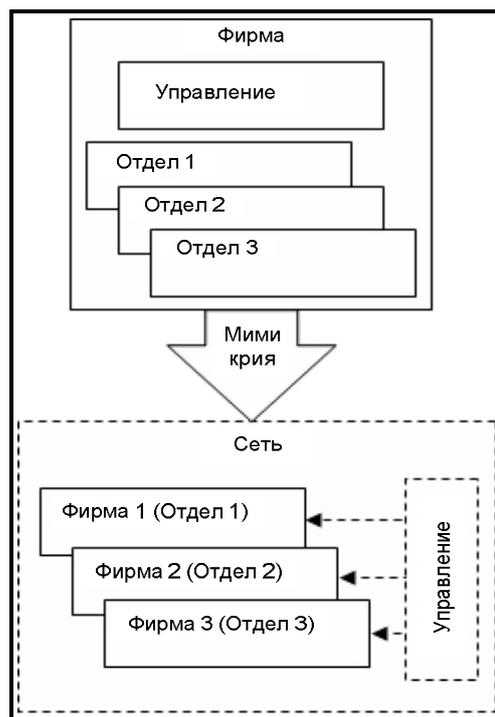


Рис. 2. Схема «чистой» сетевой мимикрии

В рамках единой деловой цели управляющей фирмой холдинга связи между фирмами внутри холдинга можно рассматривать как сетевые. Поэтому появление внутри холдинговой сети дублирующих фирм, как правило, связано с увеличением объемов деятельности в одном и том же секторе. Однако сетевой (теневой) дуализм часто использует СРН или УСН для минимизации налогообложения сервисных операций внутри холдинга. В этом случае оказывающая сервисную услугу фирма дублируется (**мимикрирует**) и ее дубль (тень) либо фактически оказывает требуемую услугу, либо обеспечивает прохождение денежных потоков. Применение СРН и УСН в фирме-дuble (тени) позволяет холдингу в целом снизить налоговую нагрузку на соответствующую экономическую функцию, услугу или товар. Дублирующая фирма холдинга может обеспечивать продажу готовой продукции (полуфабрикатов) или снабжение сырьем входящих в холдинг фирм. При этом масштаб фирмы-дубля может опускаться даже до индивидуального предпринимательства (ПБОЮЛ), особенно при необходимости частого «обналичивания» денежных средств на счетах. Примерная графическая иллюстрация схемы внутрихолдингового сетевого (теневого) дуализма представлена на рис. 3.

Теневая холдинговая схема может использоваться в том случае, когда собственники холдинга не желают отдавать часть своего бизнеса (услуги, обеспечение, сбыт, поставка, транспорт и проч.) в «чужие руки» или, как принято обозначать в последнее время, на аутсорсинг (*outsourcing* – внешнее обеспечение). Однако теневые схемы для больших холдингов могут привести к резкому увеличению трудоемкости документооборота и запутанному трансфертному ценообразованию.

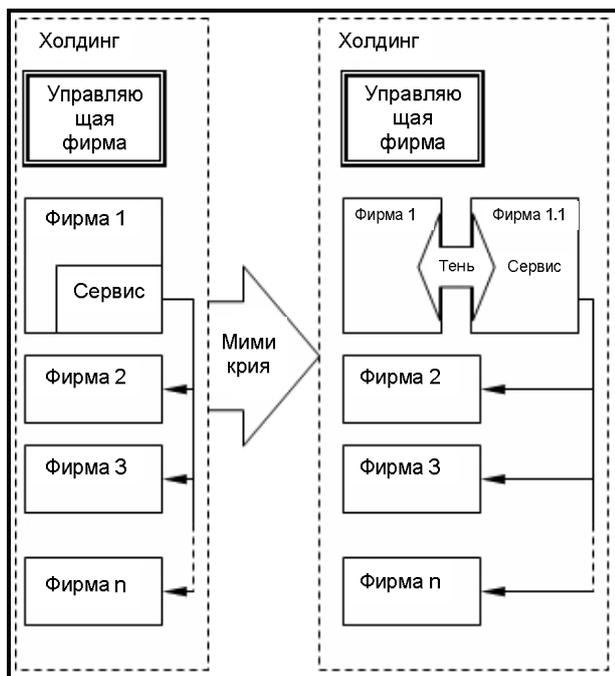


Рис. 3. Схема внутрихолдинговой сетевой мимикрии с созданием дублирующей (теневой) сервисной фирмы

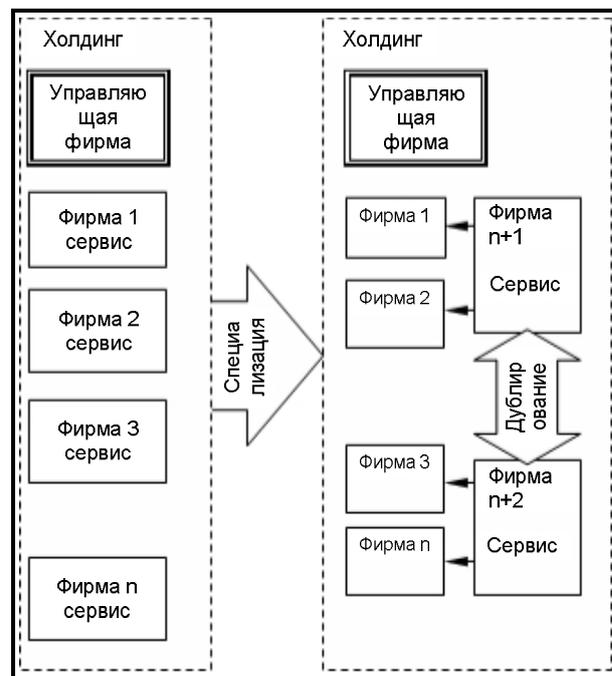


Рис. 4. Пример специализации сервисных услуг внутри холдинга в двух дублирующих фирмах

Все это потребует дополнительного бухгалтерского персонала. В результате затраты на персонал могут превысить ожидаемую экономию на налогах.

Следует также отметить, что **внутрихолдинговой сетевой дуализм может быть и вполне законным методом специализации и внутрихолдинговой концентрации** в случае возрастания объемов услуг. Так, одну и ту же функцию услуг, которую в холдинге обеспечивали нескольким фирмам их внутренние структурные подразделения можно передать (вместе с соответствующим персоналом) одной или нескольким новым сервисным фирмам холдинга. Важно только обеспечить условие увеличения производительности труда, при котором обязанности сотрудников новой фирмы становятся шире, чем при их вхождении в структурные подразделения отдельных фирм холдинга. Примерная схема специализации внутрихолдинговых услуг представлена на рис. 4.

3. Оффшорная (offshore – за пределами) мимикрия – наиболее распространенный в настоящее время метод сетевой мимикрии в целях налоговой оптимизации. В отличие от внутрихолдингового метода, оффшорный метод заключается в выведении активов или трудовых ресурсов (мимикрия) фирмы в другую, юридически независимую от нее фирму, как правило, на основе некоторых неформальных прав собственности на выведенные активы и персонал. В этом случае собственники фирм – выводящий свои активы и принимающий их – обычно для себя устанавливают некую «внутреннюю грань цинизма» – меру соотношения между правилами нормальных инвестиционных (арендных) соглашений и принципом «я всегда договарюсь со всеми» (так называемый «блат»).

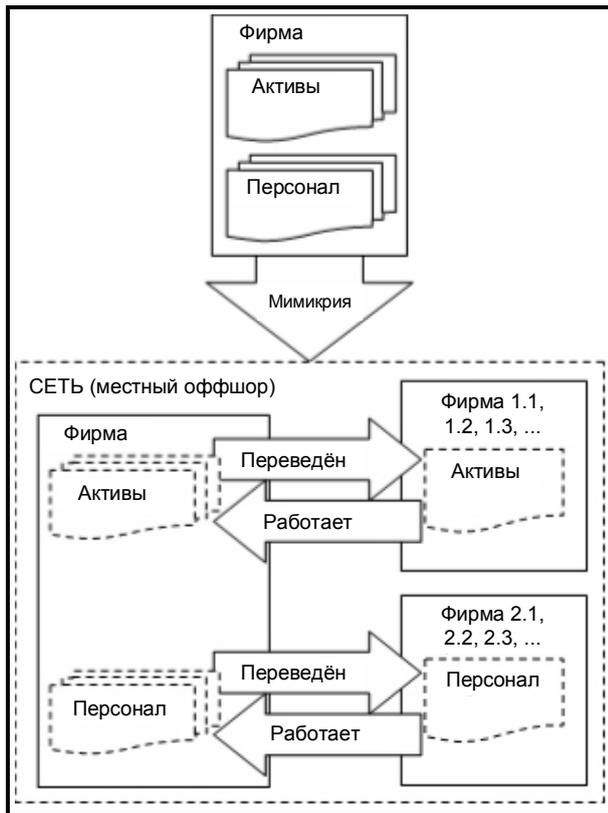
Как правило, различаются три типа схем оффшорной мимикрии:

- местная мимикрия;
- территориальная мимикрия;
- внешние оффшоры.

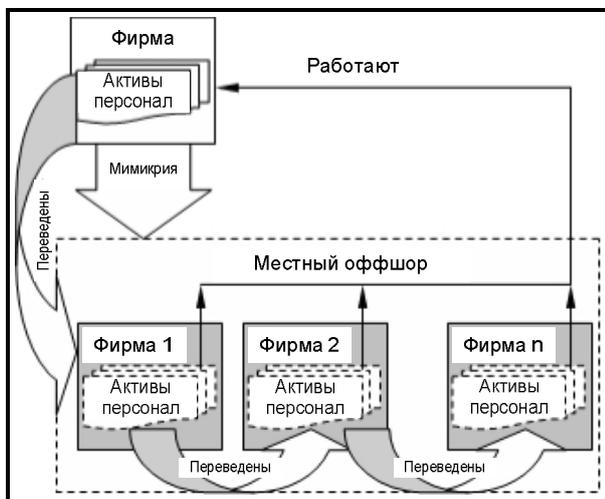
Местная мимикрия связана, в первую очередь, с появлением, так называемой, «инвалидной схемы» (см. пример ниже) и означает передачу активов или части персонала из одной фирмы под юрисдикцию другой фирмы при неформальном согласии принимающей фирмы использовать переданные ей активы или переданный персонал только в интересах передавшей их фирмы без формального заключения арендного или инвестиционного договора. Схема эффективна (речь пока не идет о юридической стороне) в том случае, когда принимающая фирма работает в особом налоговом режиме или имеет налоговые льготы именно по тем видам активов или трудовой деятельности персонала, которые ей передаются. Передача активов и трудовых ресурсов может осуществляться многократно (фирмы-«однодневки», «исчезающие чернила» и проч.), либо однократно («инвалидная», спортивная, некоммерческая и проч. схемы). Судя по описаниям конкретных схем в литературе (Финансовый директор, №7-8(37-38) 2005 г. С. 63-71, Финанс, №16(106) 2005г. С. 40-41), местная мимикрия среди всех видов оффшорной мимикрии наиболее цинична по отношению к наемному персоналу и имеет наиболее яркий криминальный оттенок. Как правило, в результате местной мимикрии наемный персонал теряет важные социальные гарантии (по пенсионному обеспечению, социальному или медицинскому страхованию), которые предоставлялись бы ему в случае полной уплаты всех налогов и отчислений по месту фактически осуществляемой трудовой деятельности. По мнению автора, главной причиной такого положения дел является **почти повсеместное в настоящее время в РФ отсутствие контроля за трудовыми соглашениями на средних и малых фирмах со стороны профсоюзов**. Примерная графическая иллюстрация схемы местной мимикрии представлена на рис. 5.

Следует отметить, что в настоящее время сфера применения «серых» схем местной оффшорной мимикрии сузилась. Средний и крупный бизнес в России

в большинстве своем отказывается от таких схем, к которым в основном относятся «исчезающие чернила» с фирмами-«однодневками».



а) сетевая схема



б) схема «исчезающие чернила»

Рис. 5. Схема местной оффшорной мимикрии

Подобные схемы более явно противоречат законодательству и согласно НК РФ налоговые органы имеют возможность фактически проводить альтернативную проверку действий налогоплательщика с точки зрения нарушения НК (например, по свидетельским показаниям персонала, формально переведенного в фирму-«однодневку»). Однако, по мнению автора, в малом бизнесе полностью искоренить данную схему в обозри-

мом будущем не представляется возможным. Ни призывы властей, ни риск, который возник после дела ЮКОСа пока не повлиял на ситуацию с «оптимизаторами», использующими упрощенную процедуру регистрации и ликвидации фирм, работающих на УСН. И хотя сама по себе УСН нельзя рассматривать как некие налоговые льготы, подмена трудовых соглашений фирмы со своими сотрудниками, которые зарегистрировались в качестве индивидуальных предпринимателей, отношениями по договору подряда дает существенную экономию, например, при использовании предусмотренного УСН освобождения от уплаты налога ЕСН.

Территориальная мимикрия предусматривает создание территориально распределенной (внутри одной страны или одной экономики) сети, основанной либо на холдинговой структуре, либо на «чистой» сетевой структуре фирмы. Грань между законной и незаконной налоговой оптимизацией для данной схемы выглядит особенно тонкой. Действительно, если рассматривать ставшую уже традиционной на западе структуру инновационной фирмы (сеть, матрица), создаваемой «под проект», то здесь налоговая оптимизация по принципу размещения производства на удаленных территориях, например, с льготным налогообложением является одним из факторов эффективной экономической стратегии [6]. Налоговые условия на территории (законодательно закрепленные), наряду со спросом, предложением, технологией и проч., являются параметрами задачи бизнес планирования. Поэтому полученная в результате ее решения территориально распределенная сеть выполнения бизнес-плана не может считаться незаконной. Однако всегда существует двухсторонняя опасность получить бизнес-план, не совпадающий с целями социально-экономической политики на местах. С одной стороны, это может быть лоббизм в руководящих и законодательных органах. С другой стороны, это может быть в той или иной степени фиктивная регистрация соответствующей деятельности фирмы без организации реального производства или торговли на территории. Очевидно, что отделение лоббизма (вообще-то вполне демократической процедуры) от коррупции не является задачей экономической науки, а определить только по данным финансовой отчетности какая из видов экономической деятельности и в какой степени фактически осуществляется на территории подчас не представляется возможным.

Примерная схема территориальной мимикрии представлена на рис. 6.

Внешние оффшоры применяются, как правило, только транснациональными корпорациями (ТНК), в работе которых заинтересованы государственные органы. Появлению оффшоров предшествовало появление в середине XX века почти во всех развитых странах мира с рыночной экономикой. зон свободной торговли (ЗСТ, свободных экономических зон СЭЗ). Как правило, ЗСТ или СЭЗ располагаются вне таможенной территории данной страны. При этом ввозимые на территорию ЗСТ товары не облагаются таможенными пошлинами, а на время пребывания там (например, в целях реэкспорта) освобождаются от всяких пошлин и налогов с оборота, потребления или производства.

Как правило, это необходимо для облегчения осмотра товаров, получения (закупки) мелкооптовых образцов, испытаний и переупаковки товаров (подготовки к розничной торговле).

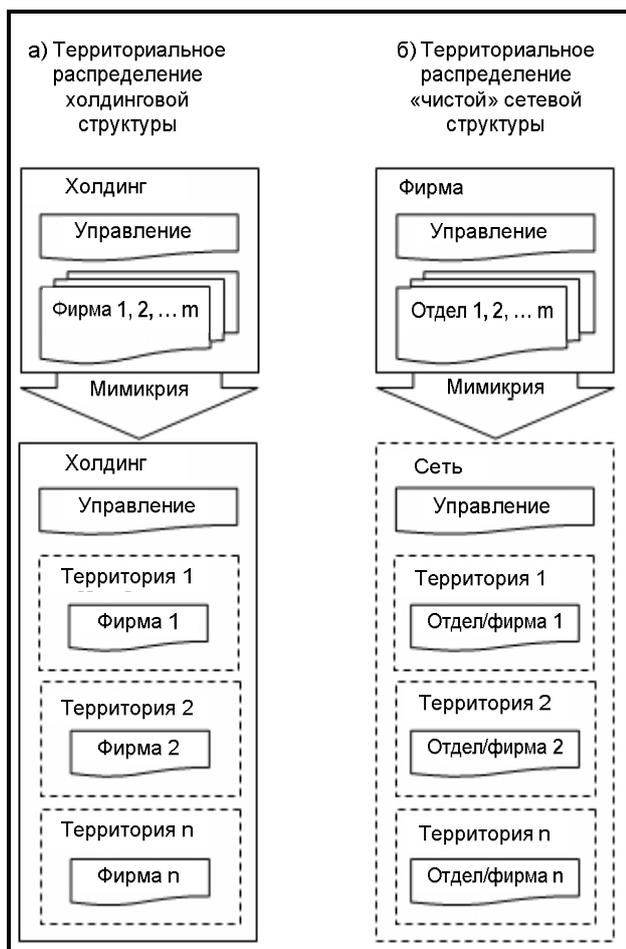


Рис. 6. Схема территориальной мимикрии

В дальнейшем, к концу XX века бурно развивающийся рынок международных посреднических операций потребовал несколько изменить смысл таких ЗСТ и превратить их в зоны свободного обращения капитала – оффшоры. Дело в том, что посреднику в международных торговых операциях в целях минимизации затрат бывает выгодно обеспечивать лишь условия для «самовывоза» или переадресовки (перенаправления) товарных потоков. При этом для посреднических услуг достаточно иметь в распоряжении лишь финансовые институты. Однако в средних и даже относительно малых странах (не говоря уже о крупных) работа финансовых институтов осуществляется по обычным экономическим законам, препятствующим проявлению монополизма за счет особых «привилегий» даже для экспортеров. Поэтому выход был найден в оффшорах на территории «карликовых» государств (мелких островных, княжеств, монархий и проч.), таможенный монополизм в которых никак не влияет на «карликовую» же экономику. Сами оффшорные страны только выигрывали на дополнительных доходах, получаемых с аренды офисных помещений, от презентационных мероприятий, оживления гостиничного и туристического бизнеса.

В структуру «типовой» оффшорной торговой сети входят, как правило, одна или несколько производственных фирм, которые экспортируют свою продукцию через несколько (сеть) посреднических фирм, зарегистрированных в оффшорах. Поэтому структурная схема ТНК с оффшорным посредником аналогична

рис. 6 б) за исключением того, что территории, в которые выводятся в виде дочерних фирм коммерческие (сбытовые) отделы ТНК, располагаются только в оффшорных странах (зонах).

Регистрация посреднических фирм ТНК в оффшорах меньше всего подпадает под определение «мимикрии» по сравнению со всеми, до сих пор рассмотренными, схемами. При этом законность оффшорной торговле-посреднической деятельности зависит в первую очередь от позиции государства. В случае «ощущения» необходимости выхода какой-либо отрасли на международные рынки государственная мотивация работы через оффшоры может быть обусловлена пополнением валютных резервов, ослаблением напряженности на внутреннем рынке или просто получением дополнительного дохода в случае участия государства в ТНК.

Чаще всего оффшорная посредническая фирма может быть создана выходящей на внешний рынок ТНК (холдингом) либо как дочерняя, либо путем выделения внутреннего структурного (сбытового) подразделения. Грань законности здесь, с одной стороны, устанавливается государством, которое может быть заинтересовано в установлении особого режима налогообложения для снижения издержек и обеспечения конкурентоспособности ТНК. С другой стороны, важен также контроль транзакционных сделок между производственной частью ТНК и оффшорным посредником. Если цены товаров в таких сделках уменьшены более чем на налоговые (таможенные) льготы, то это может послужить сигналом для более тщательной проверки законности налоговыми органами.

Но, по-видимому, самая главная опасность внешних оффшоров заключается в появлении возможности оттока капитала из страны в случае целенаправленного проведения собственниками ТНК фиктивных и неконтролируемых торговых операций. Однако анализ такого рода деятельности выходит за рамки исследования автора. В качестве одного из последних примеров противодействия государства злоупотреблениям с оффшорными фирмами можно привести указание ЦБ РФ №500-У, касающееся усиления контроля за правомочностью осуществления валютных операций, а также закон от 13 июля 2001 г. №115-ФЗ о противодействии отмыванию преступных доходов. В частности, согласно последнему закону операции на сумму более 600 тыс. руб. с банками, которые зарегистрированы в странах, где не предусмотрено раскрытие информации о финансовых операциях, контролируются органами финансового мониторинга РФ.

4. Толлинговая оффшорная мимикрия (*tol* – дополнительная плата за услуги) появилась в последнее время в связи с введением в НК РФ понятия **давальческих отношений** и производства из **давальческого сырья**, то есть сырья, собственник которого осуществляет свою экономическую деятельность путем передачи этого сырья сторонней фирме на обработку его до готовой конечной продукции. Полученная при этом готовая продукция принадлежит собственнику сырья, а ее стоимость в основном состоит из трех частей: стоимости давальческого сырья, амортизации основных средств и трудозатрат обрабатывающей фирмы. По мнению автора, фактически в НК РФ было введено понятие **аренды бизнеса** (производства, целевого комплекса активов) в отличие от обычного понятия аренды одиночных активов. Действительно, «давальческая» фирма (собст-

венник сырья) осуществляет лишь «вход» в производственную фирму (бизнес) со своей частью оборотных активов и получает в свое распоряжение «выход» бизнеса в виде готовой продукции. Таким образом, как и при обычной аренде, происходит перенос части стоимости арендуемого (не своего) производства на конечный товар, который оплачивается теперь по арендной ставке – вознаграждению за переработку.

С другой стороны, давальческая схема является по сути одной из легальных **альтернатив частичного бартера**, когда оплата товара производится как в денежном (плата за переработку), так и в натуральном выражении (готовая продукция). В этом смысле давальческая схема является отступлением от классических схем рыночного обмена (который происходит только через деньги) и может восприниматься как инструмент ослабления рыночного механизма.

Еще один важный смысл давальческой схемы состоит в том, что она может служить **альтернативой венчурной схеме бизнеса**. В этом случае фактически собственник венчурного капитала (производственной фирмы) не расстается со своей собственностью даже после спада производства и прохождения критической «точки перепродажи» [7]. Вместо этого он может привлекать «давальцев» и таким образом поддерживать более или менее стабильное экономическое положение своей фирмы.

Справедливости ради следует отметить, что все-таки главным аргументом в пользу работы на давальческом сырье является желание производственных фирм полностью загрузить свои мощности. Однако данный аргумент не имеет ничего общего с рыночной теорией. Более того, в некотором смысле давальческая схема даже противоречит рыночным отношениям (!), так как позволяет нескольким конкурентам производить одну и ту же продукцию, используя один и тот же предпринимательский фактор. Но такое состояние может быть либо в абстрактных условиях совершенного рынка в состоянии равновесия с жестко установившейся структурой конкуренции, либо в условиях монопольного/олигопольного сговора о разделе рынка (что в данном случае гораздо ближе к истине). Вот почему давальческая схема и ее разновидность – толлинг успешно используется в нефтегазовой отрасли, где сильна монополия и где заводы по переработке нефти (сжиганию газа) более склонны не закупать сырье самостоятельно, а лишь перерабатывать давальческую.

Что касается перерабатывающей фирмы, то выигрыш от использования давальческого сырья (вместо собственного) определяется из сравнения выражений для прибыли, остающейся в распоряжении фирмы (см. обозначения выше). При полной загрузке мощностей собственным сырьем

$$(I + Div)_n = (1 - \tau_n - \tau_H + \tau_{пн}) \cdot [F(K, L, C) - C] + \tau_{пн} \cdot C - (1 - \tau_n) \cdot [(1 + \tau_c) \cdot L + \tau_H \cdot K]. \quad (9)$$

При недогрузке и использовании давальческого сырья

$$(I + Div)_n = (1 - \tau_n - \tau_H + \tau_{пн}) \cdot (F(K, L, C - \Delta C_d) - C) + \tau_{пн} \cdot C + (1 - \tau_n - \tau_H + \tau_{пн}) \cdot (\Delta F_d + \Delta C_d) - \tau_{пн} \cdot \Delta C_d - (1 - \tau_n) \cdot [(1 + \tau_c) \cdot L + \tau_H \cdot K], \quad (10)$$

где ΔC_d – стоимость давальческого сырья;

ΔF_d – вознаграждение, получаемое переработчиком от «давальца».

Отсюда при «нормальном» уровне налоговых ставок $\tau_n + \tau_H + \tau_{пн} < 1$ условие приемлемости схемы с давальческим сырьем для обработчика примет вид:

$$\Delta F_d + \Delta C_d > F(K, L, C) - F(K, L, C - \Delta C_d) + \frac{\tau_{пн} \cdot \Delta C_d}{1 - \tau_n - \tau_H - \tau_{пн}}.$$

Но это выражение противоречит условию конкурентоспособности «давальца», так как стоимость его товаров (левая часть неравенства) должна превышать среднюю стоимость тех же товаров, но производимых самим обработчиком как конкурентом на рынке (правая часть неравенства).

С другой стороны, собственник давальческого сырья (для простоты без учета трудозатрат и коммерческих расходов) от переработки своего сырья и продажи готовой продукции получит прибыль:

$$(I + Div)_d = (1 - \tau_n - \tau_H + \tau_{пн}) \cdot (F_d(\Delta C_d) - \Delta C_d - \Delta F_d) + \tau_{пн} \cdot \Delta C_d - (\tau_H - \tau_{пн}) \cdot \Delta F_d,$$

где

$F_d(\Delta C_d)$ – валовой доход (выручка) «давальца».

Но и это выражение противоречит условию конкурентоспособности, так как полученная «давальцем» прибыль уменьшается из-за невозмещения налога НДС по расходу на вознаграждение обрабатывающей фирме.

Таким образом, поотдельности схема на давальческом сырье выглядит неэффективной. Однако ее разновидность – схема толлинговой мимикрии заключает парадокс. **Толлинговая схема (толлинг)** представляет собой объединение (сеть), по крайней мере двух фирм, – давальческой и производственной (или разделение одной фирмы, мимикрия) явно или неявно на правах единого собственника. Неявные толлинговые схемы построенные по принципу «я всегда договорюсь со всеми» имеют более «серый» оттенок незаконной налоговой оптимизации. Примерная схема толлинговой оффшорной мимикрии представлена на рис. 7.

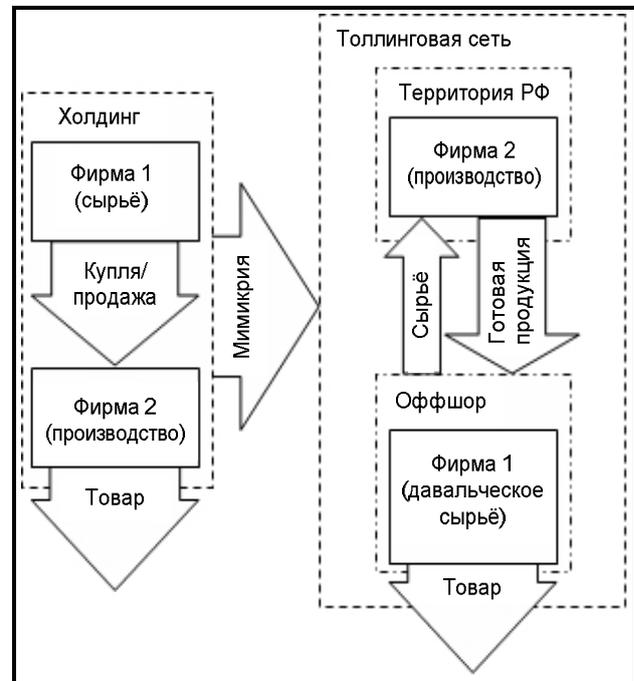


Рис. 7. Схема толлинговой оффшорной мимикрии

Поскольку при толлинге производственная фирма и фирма, работающая с давальческим сырьем, имеют одного и того же собственника, то прибыль последнего суммируется из двух частей – производственной и «давальческой». С учетом полученных выше выражений итоговую величину запишем в виде:

$$I + Div = (I + Div)_n + (I + Div)_d = \\ = (1 - \tau_n - \tau_H + \tau_{пн}) \cdot (F(K, L, C - \Delta C_d) + F_d(\Delta C_d) - C) + \\ + \tau_{пн} \cdot C - (1 - \tau_n) \cdot [(1 + \tau_c) \cdot L + \tau_{и} \cdot K] - (\tau_n - \tau_{пн}) \cdot \Delta F_d.$$

Сравнение этого выражения с (9) после несложных преобразований позволяет определить следующее условие приемлемости схемы толлинговой мимикрии:

$$F_d(\Delta C_d) \geq F(K, L, C) - F(K, L, C - \Delta C_d) + \\ + \frac{\tau_n \cdot (1 - \tau_n)}{1 - \tau_n - \tau_H + \tau_{пн}} \cdot \Delta F_d.$$

Если, кроме того, производственная фирма полностью работает на давальческом сырье своей же дочерней фирмы, то $\Delta C_d = C$ и последнее условие упрощается:

$$F_d(C) \geq F(K, L, C) + \frac{\tau_n \cdot (1 - \tau_n)}{1 - \tau_n - \tau_H + \tau_{пн}} \cdot \Delta F_d.$$

Наконец, преследуя цель минимизации расходов (а не налогов!!!) с точки зрения собственника, «давальческая» фирма может установить минимальное вознаграждение для производственной фирмы при условии $(I + Div)_n = 0$ из (10) при $\Delta C_d = C$ получим:

$$\Delta F_d = \frac{(1 - \tau_n) \cdot [(1 + \tau_c) \cdot L + \tau_{и} \cdot K]}{1 - \tau_n - \tau_H + \tau_{пн}}. \quad (11)$$

Отсюда условие приемлемости толлинга примет вид:

$$F_d(C) \geq F(K, L, C) + \frac{\tau_n \cdot (1 - \tau_n)^2}{(1 - \tau_n - \tau_H + \tau_{пн})^2} \cdot [(1 + \tau_c) \cdot L + \tau_{и} \cdot K].$$

В последнее время производственные фирмы в РФ используют схемы толлинговой мимикрии, регистрируя при этом «давальческую» фирму в оффшоре. Такая модификация толлинговой схемы позволяет «давальческой фирме» исключить практически все налоги (главным образом НДС и на прибыль) и получить большие конкурентные преимущества. Несколько увеличивает налоговую нагрузку на «давальческую» фирму (соответствующего профиля) только введенный в новой редакции НК РФ налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) по ставке $\tau_{дпи}$. При этом

$$(I + Div)_d^r = F_d(\Delta C_d) - (1 + \tau_{дпи}) \cdot \Delta C_d - \Delta F_d.$$

Условием приемлемости толлинга в случае с оффшором при $\tau_n = \tau_H = 0$ останется просто неравенство

$$F_d(C) \geq F(K, L, C).$$

Последнее как раз и означает, что если на внешнем рынке выручка от продажи товаров хоть на немного превышает выручку на внутреннем рынке, толлинговая схема с оффшором становится более привлекательной для ведения данного бизнеса и фирмы могут прибегать к соответствующей реструктуризации (мимикрировать). Однако с точки зрения государства такая реструктуризация явно ведет к потерям в налогообложении.

Так, в своем «обычном» состоянии единичная фирма имеет рассмотренную выше налоговую модель вида:

$$Tax_o = (\tau_n + \tau_n - \tau_{пн}) \cdot (F(K, L, C) - C) - \tau_{пн} \cdot C + \\ + (\tau_c - (1 + \tau_c) \cdot \tau_n) \cdot L + \tau_{и} \cdot (1 - \tau_n) \cdot K.$$

Однако в результате толлинговой мимикрии фирма разделяется на производственную и «давальческую». Производственная фирма уплачивает лишь «минимальные» налоги по имуществу и рабочей силе, величина которых с учетом отсутствия производства на собственном сырье и выручки только от обработки давальческого сырья (11) равна:

$$Tax_n = (\tau_c - (1 + \tau_c) \cdot \tau_n) \cdot L + \tau_{и} \cdot (1 - \tau_n) \cdot K - \\ - (\tau_n + \tau_n - \tau_{пн}) \cdot \frac{\tau_n}{1 - \tau_n - \tau_H + \tau_{пн}} \cdot [(1 + \tau_c) \cdot L + \tau_{и} \cdot K].$$

«Давальческая» фирма, как было указано ранее, регистрируется в оффшоре и поэтому уплачивает лишь НДС. В результате явный или теневой собственник толлинговой схемы будет нести налоговую нагрузку в сумме

$$Tax_\tau = (\tau_c - (1 + \tau_c) \cdot \tau_n) \cdot L + \tau_{и} \cdot (1 - \tau_n) \cdot K + \tau_{дпи} \cdot C - \\ - (\tau_n + \tau_n - \tau_{пн}) \cdot \frac{\tau_n}{1 - \tau_n - \tau_H + \tau_{пн}} \cdot [(1 + \tau_c) \cdot L + \tau_{и} \cdot K].$$

Очевидно, что при $Tax_\tau < Tax_o$ реструктуризация (мимикрия) по типу толлинга, вообще говоря, не выгодна государству. Поэтому контроль применения толлинга со стороны государства (установление приемлемых нормативов) и должен определять границу, отделяющую законные методы оптимизации налогообложения от незаконных. С другой стороны, применяющие оффшорные толлинговые схемы фирмы сами должны демонстрировать такой «уровень государственности», при котором их бизнес ни у кого не вызывал бы сомнений в добросовестности налогоплательщика.

Далее приведем несколько практических примеров сетевой мимикрии, имевших место в российской экономике в течение последних 3-5 лет.

Пример 1. «Инвалидная» («спортивная», некоммерческая) схема.

Область применения – любой вид бизнеса.

Целевой признак – мимикрия по типу аутсорсинга части или всего наемного персонала из фирмы в отдельную бизнес структуру, имеющую льготы или вовсе освобожденную от уплаты налога ЕСН, с целью минимизации налогооблагаемой базы ЕСН или иных отчислений на оплату труда.

Описание схемы. В соответствии с российским законодательством сами общественные организации инвалидов (ООИ) и созданные этими организациями дочерние коммерческие структуры могут не облагаться налогом ЕСН. В последнем случае капитал дочерней фирмы ООИ должен состоять целиком из вкладов ООИ, среднесписочная численность инвалидов должна быть не менее 50%, доля заработной платы инвалидов составлять не менее 25%, а необлагаемые налогом ЕСН суммы – не превышать 100 тыс. руб. в год (подп. 2 п. 1 ст. 239 НК РФ).

Используя это законодательство, фирма может договориться с ООИ о создании дочерней ООИ коммерческой структуры. Сотрудники фирмы (с их согласия или даже без их ведома!) увольняются и переводятся в дочернюю структуру ООИ. Далее между фирмой и ООИ просто заключается договор аутсорсинга (обслуживания) соответствующих функций, а уволенный (фор-

мально) персонал продолжит работать на той же фирме, где и работал до этого, но будет числиться в дочерней структуре ООИ. Таким образом фирма превращается в «двухфирменную сеть», что позволяет ей полностью избавиться от налога ЕСН. Причем, переведенный («мимикрировавший») персонал никак не ущемляется в заработной плате, а фирма может списывать на себестоимость затраты по аутсорсингу так же, как она списывала до этого затраты по заработной плате.

В некоторых случаях спортивные организации и общества, а также некоммерческие организации (партнерства) могут получать как на местном, так и на федеральном уровне (соответствующими постановлениями правительства и органов местного самоуправления), особый режим налогообложения по федеральным или местным налогам (не обязательно по ЕСН). В этом случае «инвалидная» схема может быть применена к тем налогам и активам, входящим в их налогооблагаемую базу, которые подпадают под указанное исключительное налоговое законодательство. Однако, если дело не касается заработной платы, то скорее всего «спортивная» и некоммерческая схемы будут больше напоминать ранее описанную в примерах арендную схему с (фиктивной) продажей налогооблагаемого актива.

«Побочный эффект». Налоговые органы уже достаточно осведомлены о подобных схемах и могут усомниться в реальности конкретного случая. Если работники сначала числились на некоторой фирме, а затем были переведены в дочернюю структуру ООИ (обслуживающую ту же фирму!), то, например, инвалиды могут приглашаться для дачи свидетельских показаний о реально выполняемой ими работе. В случае, когда фирма «раздувает» штаты за счет привлечения инвалидов и использует лишь их паспортные данные для получения льгот, фирме не только откажут в льготе, но и доначислят соответствующие налоги, штрафы и пени.

В настоящее время уже имеется арбитражная практика (см. постановления ФАС Северо-Западного округа от 14.04.04 №А66-6278-03 и №А66-8842-03), когда суд пришел к выводу, что персонал, переведенный в штат фирмы, применяющей специальный режим налогообложения, фактически является персоналом той фирмы, из штата которой он был выведен даже несмотря на наличие договоров управленческого консалтинга. На этом основании была подтверждена правомерность доначисления налогов налоговой инспекцией.

Пример 2. Внутрихолдинговая трансфертная схема.

Область применения – холдинг.

Целевой признак – формирование внутрихолдинговой дублирующей сети для продажи конечных товаров холдинга через дублирующие (теневые) фирмы с целью уменьшения налогов НДС и на прибыль.

Описание схемы. Для входящих в холдинг основных фирм, производящих конечные товары холдинг создает дублирующие фирмы (теневые фирмы). Основные фирмы продают свои товары своим «дублям» («теням») по минимальным трансфертным ценам. Дублирующие фирмы используют СРН, УСН или иные инструменты для уменьшения налоговой нагрузки.

«Побочный эффект» – конфликты мажоритарных и миноритарных акционеров при формировании трансфертных цен. Если рассматривать холдинг как группу фирм, объединенных общей стратегией в единой сфере бизнеса, то внутри нее, как правило, существуют экономические интересы основного владельца и миноритар-

ных акционеров отдельных фирм холдинга. Если рассматривать трансфертный переход товаров из основных фирм в тень, то для основного владельца этот процесс представляется, образно говоря, переключением «из одного кошелька в другой». С другой стороны, акционеры отдельных фирм могут получить как прибыль, так и убыток за счет того, что товары были оценены выше или ниже рыночной стоимости. В этих условиях возникает целевой конфликт между мажоритарными акционерами, заинтересованными в увеличении рыночной стоимости холдинга в целом, и миноритарными акционерами, заинтересованными в том же, но только для своей фирмы. К сожалению, в настоящее время в России экономический механизм, препятствующий или предупреждающий разрешение такого рода конфликтов остается слаборазвитым, если вообще существует.

Пример 3. Территориальная схема с субвенциями.

Область применения – любой вид бизнеса.

Целевой признак – преобразование фирмы в территориально распределенную сеть дочерних фирм с целью получения хотя бы для одной из них права на субвенции из бюджета или налоговых льгот, сопоставимых с налоговой нагрузкой фирмы на данной территории.

Описание схемы. Фирма регистрирует часть своего бизнеса в форме дочерней фирмы (входящая в холдинг фирма просто перерегистрируется) в субъекте РФ (административной единице РФ), имеющем законодательно установленное право на предоставление субвенций (налоговых льгот) коммерческим организациям, осуществляющим свою деятельность на их территории. В зависимости от порядка предоставления субвенций существует три относительно самостоятельных схемы:

- легальная («белая») схема;
- «серая» схема формальной регистрации;
- схема налоговой компенсации.

Легальной схемой с субвенциями может быть названа в случае реального перебазирования фирмы на территорию, а также гласного (аукционные торги, обсуждение в администрации или законодательном органе с опубликованием итогов, референдум и проч.) обоснования необходимости и возможности предоставления именно этому направлению бизнеса льгот или субвенций. В большинстве своем такие условия характерны для случая «приглашенного» бизнеса, то есть бизнеса, в развитии которого заинтересовано руководство территорий.

Отсутствие реальной экономической деятельности зарегистрированной на условиях льготного налогообложения фирмы может служить для налоговых органов признаком «серых» схем. Однако на практике распознать «серую» схему оказывается не так-то просто. Ведь даже, например, проведение рекламной кампании может формально подтвердить «признаки жизни» фирмы на данной территории. Очень часто не слишком «чистоплотные» фирмы прибегают к регистрации по фиктивным адресам, а также используют лоббирование в территориальных органах управления.

Наиболее проблемной является схема налоговой компенсации. В этом случае фирма, как правило, вполне исправно платит налоги в бюджет территории и не применяет никаких оптимизационных схем (они просто не нужны!). Однако уплаченные в бюджет суммы немедленно компенсируются фирме в виде суб-

венций из того же бюджета. Несмотря на вполне понятную законность такой схемы, главным остается вопрос о том, нужна ли она властям данной территории? Не кроется ли за этой схемой элементарная коррупция чиновников по инвестиционным вопросам или интересы территориального лобби, так или иначе финансово-связанных с получающей субвенции фирмой?

В любом случае условие гласности при распределении субвенций и контроля за соответствием направлений их применения декларированным властями территории целям экономической политики (как ни громко это звучит) является главным условием «относительной» законности всех схем территориальной мимикрии.

Пример 4. Диверсификационная холдинговая схема.

Данный пример, по сравнению со всеми предыдущими, имеет положительный смысл и показывает легальный и экономически обоснованный способ формирования сетевой структуры.

Область применения – несколько любых «смежных» видов бизнеса.

Целевой признак – формирование холдинговой структуры с целью диверсификации или расширения сферы деятельности фирмы и с реальным аутсорсингом.

Описание схемы. В результате исследования местного рынка фирма выявила возможность эффективного ведения двух видов лицензируемой деятельности. При этом лицензия на один из видов деятельности у фирмы уже имеется. Однако законом запрещается наличие двух лицензий у одной фирмы. В этом случае фирма может провести реструктуризацию и мимикрировать в сеть, состоящую из главной и дочерней фирмы (аффилированной структуры). Каждая из вновь созданных фирм будет обладать одной из лицензий. Однако собственник двух фирм остается прежним. Поэтому для оптимизации налогообложения собственнику необходимо в законном порядке решить вопрос об управлении сетью. Рекомендуемая налоговыми органами схема заключается в выделении управляюще-аутсорсингового центра в основной фирме. В задачу этого центра, кроме управления деятельностью основной фирмы, входит, например, ведение клиентской базы и контроль расчетов по лицензированным услугам, оказанным клиентам дочерней фирмой. Заметим, что формально все клиенты являются клиентами основной фирмы (!), а фактически обслуживаются дочерней, которая, в свою очередь, получает аутсорсинговую управленческую услугу от основной. При этом за оказанные аутсорсинговые услуги регулярно проводятся взаиморасчеты между основной и аффилированной структурой сети. В рамках такой схемы представляется возможным аргументировано доказать, что реструктуризация проведена с целью легального ведения бизнеса, а не для минимизации налогообложения, а доказательством могут служить отдельные лицензии, расчеты по договору об аутсорсинге и отсутствие дублирующих аутсорсинг подразделений в составе дочерней фирмы.

4. НЕСКОЛЬКО ПРИМЕРОВ ОПТИМИЗАЦИИ НДС

Указанные в предыдущем параграфе схемы клиентского взаимодействия с перешедшей на УСН фирмой на практике имеют негативные последствия, связанные с возрастанием НДС поставщика в цепочке фирм поставщик-клиент. Далее рассматриваются приемы, кото-

рые могут частично компенсировать (до приемлемого уровня) эти негативные последствия путем применения фирмой-поставщиком в цепочке НДС-УСН не запрещенных законом методов оптимизации налога НДС. Тогда результирующая цепочка может приобрести свойства цепочки УСН-УСН, для которой указанные выше негативные последствия взаимодействия не ощущаются. А так как формально фирма-поставщик при этом не выходит из «сферы действия» НДС, то и ее поставщики не будут ощущать потери в их взаимодействии.

Льготы – это наиболее простая, но в то же самое время узко специфическая схема снижения налоговой нагрузки по налогу на НДС. Каждый налогоплательщик согласно НК РФ вправе использовать следующие разрешенные законом льготы:

- льготы по некоторым, не подлежащим налогообложению операциям по ввозу на территорию РФ ряда товаров (перечисление см. в гл. 17 НК РФ);
- льготы по снижению ставки НДС или освобождению от НДС определенным категориям фирм и ПБОЮЛ (условие – общая сумма выручки от реализации товаров/работ/услуг за три месяца, предшествующих льготе, не превышает³ 2 млн. руб. без НДС).

Для получения льготы необходимо собрать и подать в налоговую инспекцию подтверждающие документы не позднее 20-го числа месяца, с которого фирма хочет использовать право льготы. Длительность пользования льготой с момента получения разрешения составляет 12 мес. При этом в какой-то момент в период пользования льготой фирма превысит лимит трехмесячной выручки в 2 млн. руб., то со следующего за этим моментом месяца она автоматически теряет льготу.

У льготной схемы имеется два очевидных недостатка. Во-первых, льготы не действуют в отношении фирм, занимающихся торговлей подакцизными товарами. Во-вторых, с получением льготы по полному освобождению от НДС у покупателя товаров такой фирмы исчезает возможность принять НДС по приобретаемым товарам/услугам к вычету. Тогда «льготнику» придется снижать цену продажи.

Организационной мимикрией могут воспользоваться фирмы, не подпадающие под действие простых льгот. Так, если в обычных условиях продающая основные средства фирма уплачивает НДС в установленном законом объеме, то для оптимизации может использоваться схема с формальным «проникновением» в бизнес покупателя. Обычно для этого учреждается «фиктивный покупатель» – фирма, в уставной капитал которой вносят свои вклады как покупатель, так и продавец основных средств. Причем, вклад продавца как раз и заключается в проданных им основных средствах, а на основании НК РФ данная операция не облагается НДС. Таким образом две, ранее отдельно действовавшие, фирмы преобразуются («мимикрируют») в группу, единственная дальнейшая судьба которой – распад. Возврат к «обычному» существованию фирм покупателя и продавца происходит после получения фиктивной фирмой фиктивной же выручки (эту сумму переводит в фиктивную фирму покупатель) и передачи ее продавцу в уплату за основные средства. В период существования фиктивной фирмы покупатель распоряжается основными средствами от имени фиктивной фирмы через подконтрольного менеджера. По окончании расчетов с продавцом последний на за-

³ Порог установлен с 01.01.2006 г.

конных основаниях выходит из фиктивной фирмы, которая далее либо ликвидируется, либо присоединяется к фирме покупателя основных средств. Естественно, что описанная схема финансируется из средств продавца и может быть эффективна только в том случае, когда расходы на организацию и ликвидацию фиктивной фирмы не превосходят выигрыша от неуплаты НДС. Кроме того, данная схема вполне может стоять на грани нарушения законности.

Избежать оплаты НДС с помощью организационной мимикрии в некоторых случаях можно и не рискуя выйти за грань законности. Так, если фирма выступает в качестве посредника у иностранной компании, то ее имеет смысл разделить на две (мимикрия), одна из которых должна быть зарегистрирована во внешнем оффшоре. Тогда, так как согласно НК РФ объектом обложения НДС является реализация товаров/услуг и их передача внутри и для нужд РФ, оффшорный посредник вообще не будет обязан платить НДС. Кроме этого, разделив договор с иностранной компанией, скажем, в пропорции 4/6, можно 40% суммы фиксировать как собственно-оплату по договору посредничества, а остальные 60% – как оказание информационно-консультационных услуг иностранному партнеру. Тогда налог НДС будет начислен только с первой части (40%), поскольку оказание услуг иностранному партнеру будет считаться реализованным вне территории РФ.

Мимикрия финансовых потоков возникает в случае использования двух по-отдельности вполне законных методов расчета с покупателями – «кассового метода» и взаимозачета. В настоящее время и в ближайшем будущем первый из двух методов, по видимому, будет иметь лишь теоретический смысл, поскольку с 01.01.2006 г. Правительством РФ принят закон об обязательном применении налоговых расчетов по НДС «по отгрузке». Тем не менее, схема мимикрии финансовых потоков с использованием «кассового метода» расчетов по налогам представляет известный интерес. Она возникает в том случае, когда покупатель заменяет авансовые платежи по приобретаемым товарам на полную предоплату, оформляемую в виде кредита продавцу. Таким образом финансовый поток платежей за товар преобразуется (мимикрирует) в финансовый поток расчетов по кредиту, поэтому подобную схему принято называть **кредитной схемой**. Как правило, при этом срок возврата кредита (погашения долга) выбирается несколько позднее, чем срок последней отгрузки реально проданных товаров.

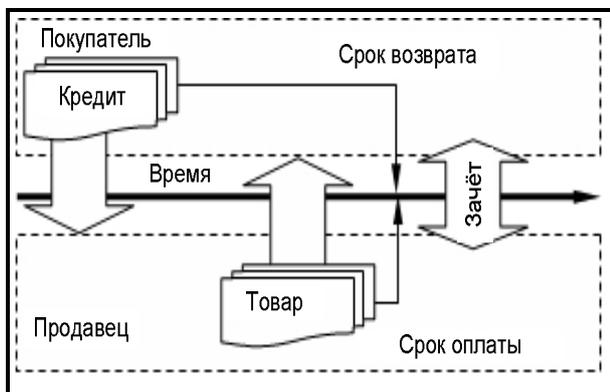


Рис.8. Кредитная схема

По окончании срока действия кредитного договора возникает арбитражная ситуация, когда каждая из сторон схемы имеет долги перед контрагентом. И эта ситуация справедливо разрешается взаимозачетом. Но так как возврат долга по правилам бухгалтерской отчетности проводится из чистой прибыли фирмы-продавца, то и НДС с товаров, направленных в счет погашения задолженности, не взимается. Для покупателя все еще проще – возврат долга не считается прибылью фирмы, поэтому НДС с этой суммы (даже выданной в товарном виде!) не исчисляется.

Очевидный недостаток данной схемы для покупателя – необходимость вместо реального аванса уплачивать авансом полную сумму за приобретаемый товар – может компенсироваться наличием небольшого процента по кредиту, компенсирующего инфляционные потери покупателя. Это тем более важно, что у налоговых органов, контролирующих подобную сделку формально не будет повода уличить покупателя в действиях, не связанных с извлечением прибыли.

Однако, как уже указывалось выше, в обозримом будущем в российской практике кредитная схема утрачивает свою актуальность.

В несколько более «изошренном» виде кредитная схема предстает в случае использования вместо чистого кредитного инструмента простых векселей – **вексельная схема**. Если в сделке купли-продажи заранее известна сумма отгружаемых товаров, то фирма-продавец заранее может «продать» покупателю вексель на указанную сумму и с датой погашения позже даты отгрузки товара. Таким образом продавец получает деньги формально не в уплату товаров, а в уплату векселя. Такая операция не облагается налогом НДС. По отгрузке готовой продукции покупатель ее не оплачивает, а, в свою очередь, предъявляет к оплате вексель. Так снова возникает ситуация с взаимной задолженностью контрагентов, которая по взаимному удовлетворению разрешается взаимозачетом. При этом для компенсации потерь покупателя и избежания претензий со стороны налоговых органов выдаваемый продавцом вексель должен иметь некоторый дисконт.

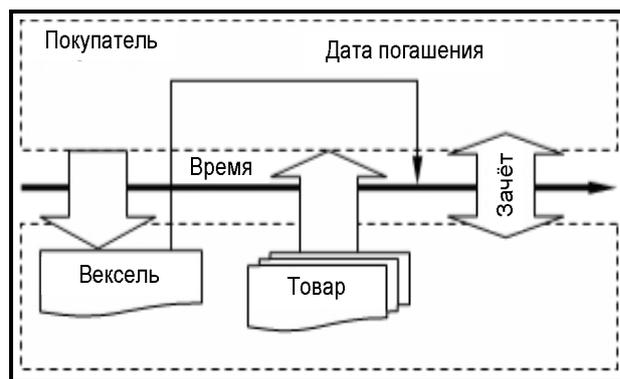


Рис. 9. Вексельная схема

Вексельная схема характерна для производителей товаров и услуг. Для торгового посредника используется ее более усложненная модификация – **факторинговая схема**. Напомним, что факторингом принято называть особый кредитный инструмент краткосрочного кредитования, в котором присутствует три участника – заемщик (он же – торговый посредник), кредитор (банк или фирма-фактор) и покупатель.

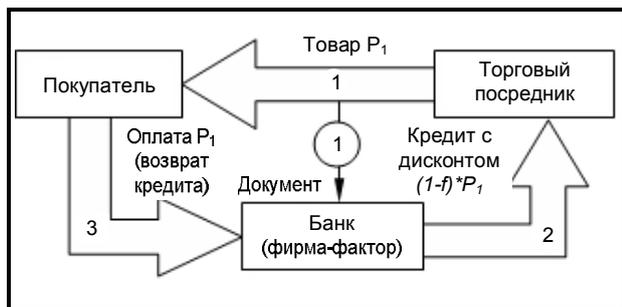


Рис. 10. Факторинговый договор на сумму P_1

Заключив факторинговый договор с банком на сумму продаваемых товаров P_1 , торговый посредник на основании договора с покупателем по документам отгрузки (1), направленным в банк, может, не дожидаясь проведения оплаты от покупателя, сразу получить сумму оплаты товаров из банка (2). Таким образом банк фактически кредитует своего факторингового клиента и берет на себя риск неоплаты товаров покупателем. Вознаграждением за этот риск служит дисконтная сумма $f \cdot P_1$, ($f \leq 1$), на которую и уменьшается кредит, автоматически погашаемый после получения банком оплаты P_1 от покупателя (3).

В рассматриваемом здесь случае факторинговый договор дополняется **договором «овердрафт» на обслуживание** банком торгового посредника при расчетах с поставщиком товара.

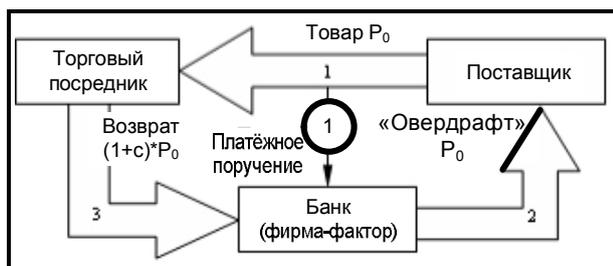


Рис. 11. Договор «овердрафт» на сумму P_0

Заключив с банком договор «овердрафт», торговый посредник будет уверен, что платежные требования от поставщика товаров (1) на сумму P_0 всегда будут оплачены банком (2). Однако при этом, за услугу банка торговому посреднику придется платить комиссионные в размере $c \cdot P_0$, ($c \geq 0$), дополняющие сумму P_0 возврата (3) при выполнении расчетного счета в банке.

Идея факторинговой схемы заключается в объединении двух указанных договоров в единой операции перепродажи товара поставщика, при которой НДС к уплате оказывается равен НДС к возмещению. Действительно, если НДС к уплате при продаже товаров покупателю равен $\tau_n \cdot P_1$, то с учетом налогообложения комиссионных банку за услугу по оплате товаров поставщику, общая сумма налога составит:

$$НДС = \tau_n \cdot P_1 - \tau_n \cdot P_0 - \tau_n \cdot c \cdot P_0 = \tau_n \cdot (P_1 - P_0 \cdot (1+c)).$$

Отсюда, устанавливая комиссионные в размере $c \leq P_1/P_0 - 1$, можно получить приемлемое сокращение налоговой нагрузки вплоть до полного исключения НДС.

Однако установленные таким образом комиссионные будут несправедливы по отношению к торговому по-

среднику. Тем более, что именно в комиссионных и скрыта сэкономленная на НДС сумма. Кроме того, получая от банка факторинговый кредит $(1-f) \cdot P_1$ и восполняя затем тому же банку «овердрафт» с комиссионными $(1+c) \cdot P_0$, торговый посредник несет убытки, так как в лучшем случае его «доход» составит:

$$(1-f) \cdot P_1 - (1+c) \cdot P_0 = (1-f) \cdot P_1 - \left(1 + \frac{P_1}{P_0} - 1\right) \cdot P_0 = -f \cdot P_1.$$

В то же самое время доход банка составит $c \cdot P_0 + f \cdot P_1$. Поэтому для «восстановления справедливости» банк и торговый посредник выполняют **вексельный зачет**. Вначале торговый посредник покупает у банка вексель (иными словами – открывает депозит) на сумму $(1+r_1) \cdot (1-f) \cdot P_1$ с накопительными пунктами r_1 . Отметим, что при этом сумма оплаты по факторингу $f \cdot P_1$ остается в прибыли банка. Затем уже банк покупает у торгового посредника вексель (иными словами – кредитует) на сумму $(1+r_0) \cdot (1+c) \cdot P_0$ с накопительными пунктами r_0 . Оба векселя выбираются с одинаковой датой погашения, а накопительные пункты r_1 и r_0 обеспечивают контрагентам при взаимозачете фактически перераспределение комиссионных $c \cdot P_0$ так, чтобы каждый имел приемлемый уровень прибыли от операции перепродажи товаров.

Все вместе – расчет с покупателем, платеж поставщику, а также вексельная зачетная операция банка с торговым посредником – делают финансовые расчеты торгового посредника «скрытыми» в безналичном обращении банка. Таким образом можно считать, что финансовый итог банка от операции перепродажи товаров составит:

- доход от факторинговой операции и комиссии за расчеты с поставщиком $c \cdot P_0 + f \cdot P_1$;
 - убыток от вексельного взаимозачета $(1+r_0) \cdot (1+c) \cdot P_0 - (1+r_1) \cdot (1-f) \cdot P_1$.
- Финансовый итог торгового посредника от той же операции составит:
- убыток от безналичных операций с банком $-f \cdot P_1$;
 - доход от вексельного взаимозачета $(1+r_1) \cdot (1-f) \cdot P_1 - (1+r_0) \cdot (1+c) \cdot P_0$.

Нетрудно подсчитать, что общее сальдо операции – сумма финансовых итогов банка и торгового посредника – составит величину $P_1 - P_0$. При этом источником проведения всех финансовых операций в рассмотренной схеме очевидно служит сумма P_1 продажи товаров потребителю. Отсюда концептуально вексельную схему можно описать следующим образом.

1. Торговый посредник заключает два договора:
 - договор поставки товаров на сумму P_0 ; с небольшой отсрочкой оплаты (например, одна неделя);
 - факторинговый договор и договор на овердрафт с банком.
2. В течение действия договора поставки торговый посредник заключает договор с покупателем на

сумму P_1 (включая прибыль и НДС!) с отсрочкой платежа до срока собственной (торгового посредника) оплаты (например, три дня).

3. По получении банком оплаты от покупателя P_1 банк:
 - перечисляет на свой счет оплату по факторингу $f \cdot P_1$;
 - продает торговому посреднику вексель на сумму $(1+r_1) \cdot (1-f) \cdot P_1$ со сроком погашения немного позже, чем срок расчета с поставщиком (например, неделя плюс один день).
4. По наступлении срока оплаты покупателю (через неделю):
 - торговый посредник (не имея наличных денег на расчетном счете, так как им был куплен вексель!) продает банку свой вексель на сумму $(1+r_0) \cdot (1+c) \cdot P_0$ с датой погашения, совпадающей с датой ранее полученного от банка векселя, и перечисляет на счет банка комиссионные $c \cdot P_1$;
 - банк, получив комиссионные, переводит сумму оплаты P_0 на расчетный счет поставщика.
5. По наступлении даты погашения векселей возникает арбитражная ситуация: банк оказывается должен торговому посреднику по первому векселю, а последний оказывается должен банку по второму векселю. Ко всеобщему удовлетворению данная ситуация разрешается взаимозачетом с убытком банка и прибылью торгового посредника в сумме:

$$(1+r_1) \cdot (1-f) \cdot P_1 - (1+r_0) \cdot (1+c) \cdot P_0.$$

В описанной концептуальной схеме можно отметить три принципиальных момента:

- оплата от покупателя P_1 должна поступить раньше, чем наступит срок оплаты поставщику. Таким образом возникает финансовый источник операции;
- продажа векселей должна быть обоснована исходя из текущей финансовой необходимости банка и торгового посредника;
- выплата комиссионных банку за оплату поставки товаров не должна вызвать претезий со стороны налоговых органов (в противном случае торговому посреднику придется уплатить штраф и возместить НДС!).

Кроме того, единственным экономическим ограничением вексельной схемы является ее доходность по сравнению с «обычной» доходностью в случае уплаты НДС, которая составит $(P_1 - P_0) \cdot (1 - \tau_H)$. Поэтому граница применения факторинговой схемы определяется неравенством:

$$(P_1 - P_0) \cdot (1 - \tau_H) \leq (1+r_1) \cdot (1-f) \cdot P_1 - (1+r_0) \cdot (1+c) \cdot P_0 - f \cdot P_1,$$

или с учетом выражения для c

$$1 - \frac{P_1}{P_1 - P_0} \cdot (r_1 - r_0 - (2+r_1) \cdot f) \leq \tau_H.$$

Мимикрия материальных потоков чаще всего возникает в случае проведения масштабных рекламных акций производителя товаров. В настоящее время одним из эффективных рекламных рычагов увеличения объема продаж является проведение промо-акций с выдачей покупателю бесплатных подарков – образцов продукции (сэмплинг – от разг. англ. *sample* – пример). Однако за такую инициативу фирма-производитель все равно обязана заплатить НДС, поскольку законодательством предусмотрено налогообложение любой передачи готовой продукции контрагенту по договору.

Кроме того, в рассмотренном случае фирма не вправе списать подарочную часть готовой продукции в расходы по рекламе. Следовательно, НДС в данном случае может рассматриваться фирмой как не вполне оправданные расходы. Для того, чтобы избежать налогообложения по НДС с подарков, фирма может прибегнуть к простейшему способу преобразования (мимикрии) товарных потоков подарков в товарные потоки поставки – обосновать **бонусную схему продажи**, при которой подарки («бонус») документально оформляются в единой поставке. В этом случае достаточно снизить цену продажи партии из $n+n_B$ (здесь B – бонус) товаров, а в договоре поставки записать фразу: «... продажа $n+n_B$ товаров по цене n товаров...» Действительно, без каких-либо действий со стороны поставщика его доход в первом приближении составит:

$$\begin{aligned} \pi_0 &= n \cdot P_1 - (n+n_B) \cdot P_0 - \tau_H \cdot [(n+n_B) \cdot P_1 - (n+n_B) \cdot P_0] = \\ &= (n-n_B \cdot \tau_H) \cdot P_1 - (n+n_B) \cdot P_0 - \tau_H \cdot [n \cdot P_1 - (n+n_B) \cdot P_0], \end{aligned}$$

где

P_0 – цена облагаемых НДС расходов на один товар.

Если теперь снизить цену продаж до уровня

$$P_1^* = \left(1 - \frac{n_B \cdot \tau_H}{n}\right) \cdot P_1,$$

то, учитывая введенную в договор поставки фразу, речь будет идти не о подарках, а о скидках. Следовательно, несмотря на то, что расходы и НДС к возмещению фактически будут рассчитываться для $n+n_B$ товаров, налогом НДС к уплате будут облагаться (по совокупности) только n товаров! Тогда доход фирмы составит:

$$\begin{aligned} \pi_{0B} &= n \cdot P_1^* - (n+n_B) \cdot P_0 - \tau_H \cdot [n \cdot P_1^* - (n+n_B) \cdot P_0] = \\ &= (n-n_B \cdot \tau_H) \cdot P_1 - (n+n_B) \cdot P_0 - \tau_H \cdot [n \cdot P_1^* - (n+n_B) \cdot P_0]. \end{aligned}$$

Из сравнения двух формул для дохода поставщика видно, что они отличаются лишь вычитаемым в составе НДС к уплате. Но так как очевидно

$$\tau_H \cdot n \cdot P_1^* < \tau_H \cdot n \cdot P_1,$$

то и

$$\pi_{0B} > \pi_0.$$

В некоторых случаях фирма может получить по разным производимым ею товарам разную ставку НДС. Если для простоты принять обложение расходов на все $\sum_{i=1}^m n_i$ товары по единой ставке, то в первом приближении прибыль фирмы составит:

$$\pi_0 = \left[\sum_{i=1}^m n_i \cdot P_{1i} \cdot (1 - \tau_{Hi}) \right] - (1 - \tau_H) \cdot \sum_{i=1}^m n_i \cdot P_{0i},$$

если для двух товаров i -го и j -го выполняется $\tau_{Hi} < \tau_{Hj}$ и каким-либо экономико-юридическим способом удастся обосновать наличие комплексного товара в составе i -го и j -го (мимикрия), то, очевидно, можно формально применить ставку НДС i -го товара к j -му. Тогда из предыдущей формулы для π_0 видно, что первое слагаемое увеличится (за счет замены $1 - \tau_{Hj}$ на $1 - \tau_{Hi}$), в то время как вычитаемое останется без изменения. Следовательно, общий доход фирмы должен увеличиться. Описанная схема получила на практике название **схемы маскировки товарно-материальных потоков**.

Характерный пример схемы маскировки возникает тогда, когда фирма с льготным налогообложением по НДС (например, 10%) занимается также и транспортировкой своих товаров потребителю. Так как транспортировка не подлежит льготному налогообложению, то в обычных условиях фирма вычисляет НДС к уплате по двум ставкам – льготной 10% для товара и обычной 18% для услуги по транспортировке. Однако, если в договоре поставки транспортировка не указана, а ее цена учтена в цене товара, то очевидно, что сумма НДС к уплате по поставке с транспортировкой уменьшится. В то же самое время потребитель товара не заметит разницы – ведь уплаченная за товар с поставкой сумма останется прежней! Но и НДС к возмещению останется прежним. Следовательно, «замаскировав» транспортные расходы, фирма может сэкономить на уплачиваемом НДС.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Всем хорошо известно, что принципы налогообложения весьма просты. В то же самое время их практическая реализация, зачастую, бывает трудна и запутана. В сложной социально-экономической жизни современной России точное соблюдение всех принципов, естественно, невозможно. Однако автор не хотел бы, чтобы проведенный выше анализ этих принципов рассматривался читателем исключительно как «руководство к действию по перманентной ревизии налогового законодательства». По мнению автора, предложенное направление целенаправленного поиска методических приемов, позволяющих оптимизировать налогообложение в рамках действующего законодательства, было бы полезно не столько фирмам, сколько тем структурам, которые призваны защищать государственные интересы при разработке и контроле исполнения законов.

PS. Уже в процессе написания этой статьи серьезные намерения по реформированию налогового законодательства были высказаны службой экономических советников Президента РФ. В частности, к 2011 г. предлагается преобразовать НДС в налог с продаж и провести новое поэтапное снижение налоговых ставок. Хотелось бы верить, что эти намерения подкреплены серьезным теоретическим анализом и прогнозом последствий, аналогичным тому, который проделан в настоящей статье.

Литература

1. «Эксперт» №37/483, 2005. С. 19-23, 24-26.
2. «Финансовый директор» №7-8 (37-38) 2005. С. 70-71.
3. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ: пер. с англ. – М.: Дело, 1999. – 272 с.
4. Тарасевич Л.С., Гальперин В.М., Гребенников П.И., Леуский А.И. Макроэкономика: Учебник / Общая редакция Л. С. Тарасевича. Изд. 3-е, перераб. и доп. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – 656 с.
5. R.H. Coase, The Firm, the Market, and the Law, p. 6.. См. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxy». 1993.
6. D. Alfred, Jr. Chandler, Strategy and Structure: Chapters in the History of American Industrial Enterprise. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1962.
7. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1997. С. 231-240.
8. Радионов Н.В. Модели эффективности инвестиций и кредитования. Ч. 1. Математические основы финансового анализа. – СПб.: Наука, 2005. – 600 с.

Радионов Николай Васильевич

1.5. THIN BASIL: TAX OPTIMIZATION OR DEVIATION FROM TAXES?

N.V. Radionov, Candidate of Science (Technical), the Chief of an Economic Department, Consultation-Research office RSN (St.-Petersburg);

In the given article methodological aspects of a problem of framing of objective criterion of difference of lawful and illegal tax optimization are observed. The author has tried to formulate essential differences of concepts (lawful) tax programming and tax optimization, to uncover some strong and weaknesses of the operating Tax Code of the Russian Federation, allowing to optimize the taxation of corporations.