

Вопрос оптимизации налогов для частного лица или бизнеса тесно связан с двумя понятиями — «налоговое планирование» и «уклонение от уплаты налогов». Второе понятие образует состав преступления, подпадающего под статьи 198 (для физических лиц) и 199 (для организаций) Уголовного кодекса РФ, и не является предметом нашего рассмотрения. Мы сфокусировали свое внимание главным образом на корпоративном налогообложении.

Екатерина Мызникова,
ведущий юрист
международно-правового
департамента компании
Honest & Bright



Налоговая мораль Психология оптимизации корпоративного налогообложения

«Любой может организовать свои дела таким образом, чтобы его налоги были настолько низкими, насколько это возможно; никто не обязан выбирать модель, которая приносит казне наибольший доход. Не существует патриотического долга увеличения своих налогов. Снова и снова суды замечают, что нет ничего страшного в такой организации дел, которая бы позволяла удерживать налоги как можно ниже. Все делают это — богатые и бедные, и все поступают правильно, ибо никто не обязан платить больше, чем того требует закон», — писал Биллингс Лернед Хэнд, наиболее цитируемый среди американских юристов судья Окружного суда США.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РЕШЕНИЯ В НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ

Исследования психологии налогоплательщиков ведутся по всему миру с конца 60-х годов XX века. Факторы, которые влияют на принятие решений в налоговой сфере, в литературе, освещающей это явление, в совокупности называются «налоговой моралью», или tax morale. Помимо возраста, пола, образования, религиозных взглядов на налоговую мораль оказывают влияние также доверие к власти, вера

в законность правительства, наличие конструктивного диалога между налогоплательщиком и налоговым органом, наличие бюрократии в процессуальных вопросах, альтруизм¹.

Конечно же, все эти факторы тесно переплетаются друг с другом, создавая нерациональную составляющую принятия решения об использовании налоговой оптимизации. Если понять именно эту составляющую, можно наконец-то разгадать великую загадку налогообложения: почему люди идут на разные ухищрения ради того, чтобы не платить налоги?

Большинство исследователей приходят к выводу, что на желание платить налоги влияют образование, возраст и, конечно, доход налогоплательщика. Среди иных причин предпочтения именно агрессивного налогового планирования исследователи называют степень доверия налогоплательщика к государству, а также широту «пространства для маневра» в законодательных актах государства. Мы постараемся рассмотреть каждый из факторов, который влияет

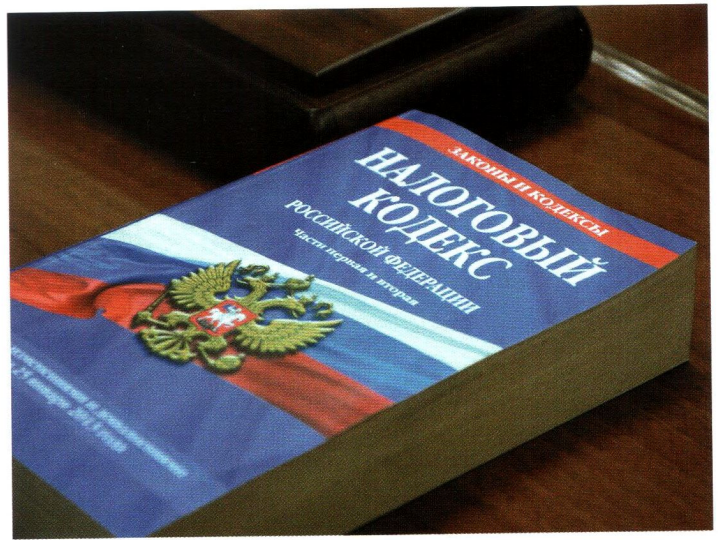
¹ Marjorie E. Kornhauser «Normative and Cognitive Aspects of Tax Compliance: Literature Review and Recommendations for the IRS Regarding Individual Taxpayers», с. 1.

на использование налоговой оптимизации при ведении бизнеса, и проанализировать, какова же психология прибегающего к ней предпринимателя.

СПЕКТР НАЛОГОВОЙ МОРАЛИ

У любого явления есть свой спектр или своя шкала, где на одном конце находится точка наибольшего проявления, на другом — наименьшего. Говоря о поведении налогоплательщика, важно понимать, что с одной стороны «линейки» находится полная законопослушность, когда налогоплательщик, являющийся резидентом одной страны, платит все положенные налоги в казну этого государства; с другой — преступное поведение, то есть уклонение от уплаты налогов. Казалось бы, где-то посередине должна находиться налоговая оптимизация, но так ли это?

Рассмотрим следующую ситуацию. Допустим, предприниматель воспользовался преимуществами налогового планирования, ему удалось снизить налоговые издержки бизнеса, при этом, являясь гражданином РФ, он должным образом уведомил налоговую службу о контролируемой иностранной компании (КИК) и о счете в банке за границей. Более того, если контролируемая иностранная компания подпадает под требования п. 7 ст. 25.13 Налогового кодекса РФ, ее прибыль не будет подлежать налогообложению в РФ. Однако налоговый резидент РФ должен уведомить налоговые органы о наличии у него КИК. Соответственно, в этом случае при уведомлении налоговых органов о наличии КИК и зарубежного счета резидент РФ выбирает модель законопослушного поведения. Если КИК не подпадает под п. 7 ст. 25.13 НК РФ, то предприниматель уплачивает должным образом налог в РФ. Кроме того, владелец уплатил все налоги и сборы тому государству, в котором зарегистрирована компания, в соответствии с его законодательством. Получается, что и в этом случае резидент РФ использует модель законопослушного поведения



налогоплательщика. Таким образом, даже при использовании налоговой оптимизации возможно полностью законопослушное поведение.

Движение по спектру начинается тогда, когда предприниматель принимает решение не следовать каким-либо требованиям. Например, не уведомлять о КИК. Мотивация тут может быть весьма простой — меры по привлечению к ответственности за неуведомление налоговых органов о наличии КИК не будут применяться до 2017 года.

Всегда ли отсутствие определения меры ответственности в законодательстве является причиной невыполнения налогоплательщиком своих обязанностей? Однозначно ответить «да» на этот вопрос все же нельзя, поскольку, помимо давления законов, на поведение налогоплательщика влияют и другие факторы. Более того, исследователи отмечают, что именно в сфере налоговых преступлений классическая теория соблюдения закона, согласно которой главной причиной правомерного поведения является страх перед наказанием, не действует.

Как уже отмечалось ранее, важными факторами, влияющими на поведение налогоплательщика, являются образование, возраст, воспитание, моральные качества и доход.

Типы клиентов, пользующихся услугами налоговых консультантов*



* При составлении схемы была использована типология из исследования Peter Bickers, Tracey Lloyd, Bhaskaran Nair и Michael Slyuzberg для Налоговой службы Новой Зеландии // <http://www.irs.gov/pub/irs-soi/13rescontaxplanning.pdf>.

ПОРТРЕТ НАЛОГПЛАТЕЛЬЩИКА, ИСПОЛЬЗУЮЩЕГО НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Среди налогоплательщиков, пользующихся методами налоговой оптимизации, можно выделить несколько характерных типажей. Наиболее предсказуемый из них — это предприниматель, для которого самое главное — выгода. Этот человек внимательно рассмотрит разные варианты, делая упор именно на экономическую составляющую налоговой схемы. Как правило, у него большой опыт в бизнесе, несколько успешных компаний и/или инвестиционных проектов. Такой налогоплательщик будет использовать налоговые схемы до тех пор, пока выгода от них будет превосходить затраты на содержание самой схемы, убытки от штрафов или наказания в случае, если он все же преступит закон. Такой тип можно считать рациональным экономистом.

Другим типом людей, которые используют налоговую оптимизацию для своего бизнеса, являются те, кто руководствуется не рациональными причинами, а скорее эмпирическими. Так, налогоплательщику может казаться, что уплаченные налоги распределяются

государством неравномерно и неэффективно. Налогоплательщик приходит к выводу, что уплата налогов не приносит ему желаемых социальных благ в виде нормальной системы здравоохранения, хорошо оснащенных школ, отремонтированных дорог. Соответственно, в нем просыпается чувство несправедливости и нежелание платить налоги государству, которое использует данные средства нецелесообразно.

Новозеландские налоговые консультанты, проводившие исследование спроса на схемы агрессивного налогового планирования, отмечают, что 80% клиентов, заинтересованных в приобретении такого продукта, — мужчины, большая часть которых (90%) старше 45 лет и работают на себя (64%)².

ПРИЧИНЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ СХЕМ

Стоит отметить, что построение любой налоговой схемы является затратной статьей для компании. Принимая решение

² См. исследование, проведенное Peter Bickers, Tracey Lloyd, Bhaskaran Nair и Michael Slyuzberg для Налоговой службы Новой Зеландии // <http://www.irs.gov/pub/irs-soi/13rescontaxplanning.pdf>.

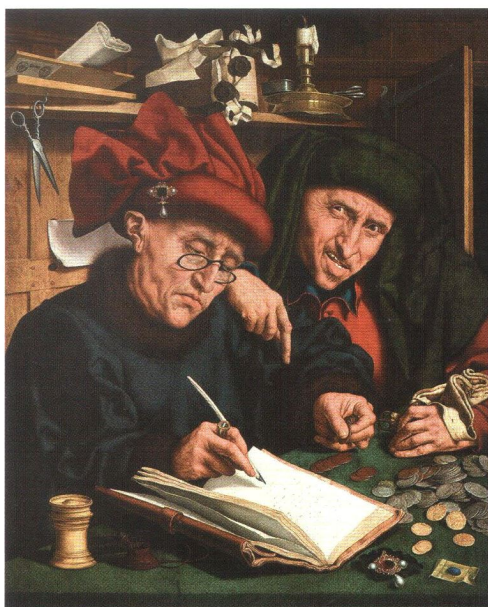
об использовании методов налогового планирования, предприниматель руководствуется несколькими причинами.

Во-первых, он может вести бизнес в стране, где налог на корпоративный доход является высоким. Как правило, речь идет о налоге, который превышает 22–25%. Соответственно, владелец компании понимает, что затраты на налоговое планирование помогут снизить издержки, к примеру, наполовину, а следовательно, через определенное время данные затраты окупятся.

Во-вторых, деятельность компании может подпадать под более выгодный налоговый режим в другой стране. Например, многие американские компании, которые занимаются съемкой кинофильмов и сериалов, давно переместились в Канаду. В этой стране существует льготный режим для компаний, работающих в сфере кинопроизводства и медиа, не говоря уже о том, что издержки на съемку фильмов в Канаде ниже.

В-третьих, налоговая оптимизация необходима для правильного построения международного бизнеса. Когда компания выходит на международный уровень — возрастают все ее издержки. Предпринимателю необходимо создать эффективную схему функционирования организации еще и для того, чтобы в процессе работы не возникли неожиданные барьеры: необходимость получения дополнительных лицензий, сертификатов, расходов на командировки сотрудников, содержание офисов и т.д. Финансовые взаимоотношения между разными частями большой компании не должны приносить организации дополнительных расходов.

В-четвертых, предприниматель не видит эффективного расходования бюджетных средств. Да, мы, наконец, перешли от экономических факторов к иным, тем, которые влияют на принятие решения об использовании налогового планирования. Если компания или человек платит налоги, но из года в год видит, как бюджетные средства расходуются нецелесообразно, то у предпринимателя появляется закономерный вопрос — зачем платить?



«Сборщики налогов». Квентин Массейс

В-пятых, бизнесмен может находиться в государстве, управляемом незаконно пришедшим к власти правительством. В этом случае уход от налоговой резидентности в такой стране может быть вопросом как политических (а в некоторых случаях и религиозных) взглядов, так и залогом сохранения деловых отношений с партнерами.

Как мы видим, причины, по которым предприниматели прибегают к налоговой оптимизации своей деятельности, различны. Конечно, не стоит забывать и о том, что налоговое планирование возможно именно благодаря тем «лазейкам» в законах, которые были оставлены их авторами.

К сожалению, среди исследователей психологии налогоплательщика мало российских ученых-юристов. Те, кто занимается этим вопросом, рассматривают его в рамках экономической психологии или философии. Однако изучение и анализ психологии поведения налогоплательщика, понимание налоговой морали и учет этой информации при разработке законопроектов способны помочь нашей стране в деле совершенствования налогового законодательства. **Д**