Введение

Налоги возникли еще на заре человеческой цивилизации. Их появление связано с самыми первыми человеческими потребностями. Налоговая система возникла и развивается вместе с государством. На ранних ступенях государственной организации начальной формой налогообложения можно считать жертвоприношение. Не следует думать, что оно было основано исключительно на добровольных началах. Жертвоприношение было неписаным законом и таким образом становилось принудительной выплатой или побором. [9, с. 5]

Пришедшие к нам из глубины веков налоги претерпели на своем долгом пути не мало изменений. Виды, формы, количество и роль налогов эволюционировали вместе с развитием общества и государства. Соответственно менялось и представление о налогах. [16, с. 33]

Современная российская налоговая система сложилась на рубеже 1991-1992гг., в период политического противостояния, кардинальных экономических преобразований и перехода к рыночным отношениям. Отсутствие опыта регулирования реальных налоговых отношений, сжатые сроки, отпущенные на разработку законодательства, экономический и социальный кризис в стране – все эти факторы непосредственно повлияли на ее становление. Существующая российская налоговая система, несомненно, создавалась на базе зарубежных стран. Благодаря этому она по общей структуре, системе налогов и принципов построения в основном соответствует общераспространенным в мировой экономике системам налогообложения. [12, с. 31]

Проведение рыночных преобразований в экономике не мыслимо без создания эффективной системы налогообложения. Эта система – основной проводник государственных интересов при регулировании экономики, формировании доходов бюджета, ограничении роста цен и торможении инфляции во всех странах с социально ориентированной рыночной экономикой. Выражая экономические интересы участников воспроизводственного процесса, налоговая система обеспечивает их равновесие, а тем самым и общественный процесс. [8, с. 407]

С сожалением следует отметить, что становление современной российской налоговой системы сопровождалось значительным ростом числа налоговых правонарушений. По оценкам специалистов, в неисполнении налогоплательщиками своих обязанностей государство ежегодно недополучает от 30 до 40 % бюджетных средств. Уклонение от уплаты налогов получило широкое распространение и является главной причиной не поступления налогов в государственную казну. [12, с. 31]

Высокая обусловленность налогов конкретными историческими рамками не оставляет нам надежд, как заметил Ф. Меньков, на какое-то “окончательное” определение налога. Между тем потребность в определении налога с очевидностью вызывается, как минимум, двумя обстоятельствами.

Первое обстоятельство связано с гносеологическими основами деятельности людей, с имманентной потребностью в углублении представлений об окружающем его мире, с познаванием реальных, общественных отношений. Здесь вопрос стоит о научной формулировке налога. Но не менее важно для определения налога и второе обстоятельство – утилитарное. Налог – существенное явление повседневной практики, он устанавливается законом и непосредственно затрагивает аспект бытия всех и каждого. [16, с. 33]

**1.Теоретические аспекты налоговой системы.**

***1.1.Налогообложение понятие и структура.***

Государство, выражая интересы общества в различных сферах жизнедеятельности, вырабатывает и осуществляет соответствующую политику экономическую, социальную, экологическую, демографическую и другие. При этом в качестве средства взаимодействия объекта и субъекта государственного регулирования социально-экономических процессов используются финансово-кредитный и ценовой механизмы.

Финансово-бюджетная система охватывает отношения по поводу формирования и использования финансовых ресурсов государства - бюджета и внебюджетных фондов. Она призвана обеспечивать эффективную реализацию социальной, экономической, оборонной и других функций государства. Важной «кровеносной артерией» финансово-бюджетной системы являются налоги. [9, с. 36]

*Налог* - это изъятие в пользу государства заранее определенной и установленной в законодательном порядке части дохода хозяйствующего субъекта. [7, с 230]

*Налогообложение* - законодательно установленный порядок взимания налогов. Основная функция налогообложения - регулирование экономики. С помощью рычагов налоговой (фискальной) политики государство оказывает воздействие на состояние хозяйственной конъюнктуры, стимулирует экономический рост. Другая важнейшая функция налогообложения - перераспределение денежных средств. [8, с. 384]

В то же время, достигнутое в результате экономического регулирования ускорение развития и рост доходности производства, позволяют государству получить больше средств. Исторически налоги возникают с появлением государства. Сколько веков существуют налоги, столько экономическая теория ищет принципы оптимального налогообложения.

Первым ученым, кто сформулировал принципы налогообложения, ставшие классическими, был шотландский экономист и философ А. Смит.

1. Подданные государства должны участвовать в содержании правительства соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства. Соблюдение этого принципа или, наоборот, пренебрежение им приводит к равенству (справедливости) или неравенству в налогообложении.

2. Налог, который обязан уплатить отдельный субъект налога, должен быть точно определен (срок уплаты, способ платежа, сумма платежа).

3. Каждый налог должен взиматься в то время и тем способом, когда и как плательщику удобнее всего платить его.

4. Каждый налог должен быть задуман и разработан таким образом, чтобы он брал и удерживал из кармана народа возможно меньше сверх того, что он приносит казначейству государства (в противном случае, сбор налога потребует такой большой армии чиновников, что заработная плата их может поглотить значительную долю того, что приносит налог).

На основе этих принципов к настоящему времени сложились следующие *концепции налогообложения.*

Первая основана на идее, что *налог должен быть пропорционален той выгоде, которую получает налогоплательщик от услуги, оказанной ему* *государством* (пример А. Смита: ремонт дорог должен оплачивать тот, кто ими пользуется).

Вторая концепция предполагает *зависимость налога от размера получаемого дохода.* [7, с. 230 - 231]

Налоги по их использованиюподразделяются на *общие* и *специальные* (целевые).

*Общие* налоги поступают в бюджет государства для финансирования общегосударственных мероприятий.

*Специальные* налоги имеют строго определенное назначение (например, налоги на реализацию горюче-смазочных материалов поступают в дорожные фонды и предназначены для строительства, реконструкции и текущего ремонта дорог).

В зависимости от того, в распоряжение какого органа поступает налог, различают *федеральные* налоги, *региональные* налоги субъектов Федерации и *местные* налоги. (Приложение 1.)

***1.2.Основные элементы налоговой системы.***

В современных государствах существует большое количество разнообразных налогов, а также сборов и пошлин. Между ними есть определенная взаимосвязь, нашедшая выражение в понятии «налоговая система».

Как и любая другая система, налоговая система - это целостное явление, состоящее из отдельных частей, элементов. Они объединены общими сущностными признаками, целями и задачами, а также находятся в определенной соподчиненности между собой. Важнейшим элементом налоговой системы, проявляющимся в первую очередь, выступает совокупность взимаемых государством с юридических и физических лиц различных видов налогов, сборов, пошлин как форм проявления объективных налоговых отношений. Однако по существу налоговая система - более сложное явление. Организация налоговых отношений есть результат действия государства. Поэтому характеристика налоговой системы предполагает и такой элемент, как компетенция (права и обязанности) государственных органов (законодательных и исполнительных). В процессе их деятельности вырабатываются принципы, формы и методы построения налогов, методы их исчисления. Отдельным элементом налоговой системы, предпосылкой ее эффективности и управляемости, является совокупность налоговых органов, которые организуют и осуществляют работу по контролю за полнотой, правильностью исчисления и своевременностью уплаты налогов. [8, с. 31]

Налоговая система базируется на соответствующих законодательных актах государства. Они устанавливают конкретные методы построения и взимания налогов, то есть определяют элементы налога. К ним относятся:

*Субъект налога,* или налогоплательщик, то есть лицо, на которой возложена обязанность уплачивать налог, им может быть юридическое или физическое лицо.

*Объект налога,* то есть доход или имущество, с которого начисляется налог (заработная плата, прибыль, ценные бумаги, недвижимое имущество и т.д.).

*Источник налога -* доход, за счет которого уплачивается налог.

*Ставка налога* - это величина налога на единицу обложения (денежная единица дохода, единица земельной площади, единица измерения товара и т.п.).

Различают *твердые, пропорциональные, прогрессивные и регрессивные* налоговые ставки*.*

*Твердые ставки* устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения независимо от размеров дохода (например, за тонну нефти или газа).

*Пропорциональные -* действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины.

*Прогрессивные ставки* - средняя ставка прогрессивного налога повышается по мере возрастания дохода. При прогрессивной ставке налогообложения налогоплательщик уплачивает не только большую абсолютную величину дохода, но и большую его долю.

*Регрессивные -* средняя ставка регрессивного налога снижается по мере роста дохода. Регрессивные налоги выгодны лицам, обладающим большими доходами, и наиболее тяжелы физическим и юридическим лицам, обладающим незначительными доходами.

По механизму формирования налоги делятся на *прямые* и *косвенные.*

*Прямые* налоги непосредственно платятся субъектом налога. Они взимаются с конкретного юридического или физического лица. Прямые налоги прямо пропорциональны платежеспособности. К их числу относятся:

* подоходный налог с населения;
* налог на прибыль корпораций (фирм);
* имущественные налоги, в том числе налоги на собственность, включая землю и другую недвижимость, на социальное страхование, на фонд заработной платы и рабочую силу (так называемые социальные налоги и социальные взносы);
* налоги на перевод прибыли за рубеж;
* налог с наследства и дарения и т.п.

*Косвенные* налоги - это налоги на определенные товары и услуги. Косвенные налоги взимаются через надбавку в цене (например, акцизы). Они частично или полностью переносятся на цену товара или услуги. Косвенные налоги существуют в настоящее время в трех главных разновидностях - *акцизы, фискальные монопольные налоги,* а также *таможенные пошлины.* Важнейшее место среди них занимают *акцизы*, которые представляют собой надбавку к цене товаров или тарифа за услуги.

*Фискальный* монопольный налог представляет собой косвенный налог на те товары, производство которых является монополией государства.

К числу косвенных налогов относятся также таможенные пошлины, которые представляют собой налоги, взимаемые при перевозке товаров через государственную границу. [7, с. 232-234]

Эффективное использование налогов в решении социально-экономических проблем невозможно без четко обоснованной государственной налоговой политики, соответствующей объективным экономическим, социальным и политическим условиям.

Исходя из сущности налогов, их места и роли в обществе можно сформулировать следующее определение: *налоговая политика -* это составная часть экономической политики государства, направленная на формирование налоговой системы, обеспечивающей экономический рост, способствующей гармонизации экономических интересов государства и налогоплательщиков с учетом социально-экономической ситуации в стране.

Содержание налоговой политики во многом определяется принятой концепцией развития налогов. Она призвана обеспечить приток инвестиций, способствовать экономическому росту, гармонизации взаимоотношений государства и налогоплательщиков, выравниванию налогового бремени по отдельным экономическим регионам и социальным группам

*Главной целью налоговой политики*является обеспечение бюджетов разных уровней финансовыми ресурсами в достаточных объемах. Бесперебойное пополнение бюджетных доходов - основа экономического роста, повышения благосостояния населения, укрепления обороноспособности, решения экологических и других насущных проблем общества. Немаловажное значение имеет осуществление при помощи налогов распределительных и пере распределительных процессов, особенно между центром и регионами. [8, с.60- 61]

***1.3.Налоги как источник пополнения дохода бюджета.***

Налоговые поступления - это главный источник формирования доходов бюджетной системы государства: их доля составляет примерно 90% доходов консолидированного бюджета. Из более чем 50 видов налогов всего 4 - НДС, акцизы, налог на прибыль (доход) предприятий и организаций, подоходный налог - обеспечивают более 66% налоговых доходов.

Часть налоговых платежей путем бюджетного регулирования распределяется между федеральным, региональными (субъектов Российской Федерации) и местными бюджетами. [8, с. 51]

Взаимодействие бюджетов всех уровней и единство бюджетной системы страны обеспечивается посредством налоговой политики. Часть федеральных налогов и один региональный (на имущество предприятий) имеют статус закрепленных доходных источников. Доходы по этим налогам полностью или в твердо фиксированной доле (в процентах) на постоянной либо долговременной основе поступают в соответствующий бюджет, за которым они закреплены. По трем федеральным налогам - гербовому сбору, государственной пошлине, налогу с наследуемого и даруемого имущества, имеющим статус закрепленных доходных источников, все суммы поступлений зачисляются в местный бюджет.

Другая группа федеральных налогов - НДС, акцизы, налог на прибыль предприятий и организаций, подоходный налог с физических лиц - являются регулирующими доходными источниками. Доходы по этим налогам используются для регулирования поступлений в нижестоящие бюджеты в виде процентных отчислений от налогов либо по ставкам (нормативам), утвержденным в законодательном порядке. Отчисления по регулирующим доходам зачисляются непосредственно в региональные бюджеты, а ставки (нормативы) отчислений определяются при утверждении федерального бюджета. В свою очередь представительный орган субъекта РФ устанавливает ставки (нормативы) отчислений по регулирующим налоговым доходам в местные бюджеты при утверждении своего регионального бюджета. [9, с.49]

Таким образом, значительная часть платежей по косвенным налогам (НДС, акцизы) поступает в федеральный бюджет, а по прямым налогам (на прибыль и подоходный налог) - в бюджеты субъектов Российской Федерации.

В свою очередь, при принятии регионального бюджета регулирующие налоги также подвергаются «расщеплению» в пользу республиканского, краевого, областного или окружного бюджета и в пользу местного бюджета муниципального образования. Платежи по этим налогам обеспечивают значительные поступления в доходах местных бюджетов. [8, с. 53]

2.Особенности налоговой системы Российской Федерации.

*2.1.Налоговые реформы их цели и перспективы.*

Нет необходимости доказывать, что развитие экономики, вывод народного хозяйства на траекторию устойчивого роста в существеннейшей мере зависят от качества налоговой системы. Его резкое повышение призвана обеспечить налоговая реформа, проводимая уже более пяти лет. Она, как известно, началась с принятием в середине 1998 г. первой части Налогового кодекса РФ. К настоящему моменту приняты 13 глав второй его части, в том числе главы по налогам, обеспечивающим подавляющую часть доходной базы консолидированного бюджета. Уменьшено количество малоэффективных налогов, есть позитивные сдвиги в эффективности налогового администрирования. [17, с 12]

Современный этап налоговой реформы отличается высокой динамичностью: приняты кардинальные поправки в отдельные виды налогов, активно реализуется общая концепция развития налоговой системы. В этих условиях важно своевременно фиксировать и оценивать наиболее существенные сдвиги в налогообложении, а вместе с ними и качество налоговой политики. Рассмотрим некоторые общие характеристики налогов, наиболее ярко проявившиеся в последние годы.

**Структура поступлений налогов и сборов в федеральный бюджет по видам налогов за 2002 год.** [21]

\*Эта цифра объясняется низкой долей налога на доходы физических лиц в федеральном бюджете.



**Структура поступлений налогов и сборов в федеральный бюджет по видам налогов за 2003 год.** [2, с. 102 Если говорить о налоговой нагрузке в целом, то можно видеть последовательное увеличение бремени налогов в последние годы. (Приложение 2, таблица 1)

Явный рост налогового бремени происходит на фоне экономического роста. Парадоксальность этой ситуации состоит еще и в том, что повышение налоговой нагрузки идет вопреки реальным шагам по снижению налогов.

Классическая либеральная схема взаимосвязи налогов и экономики выглядит так: снижение налогов - активизация производства - увеличение налоговой базы- рост налоговых платежей. В этой схеме, столь популяризируемой некоторыми идеологами реформ, нет и не может быть места повышению налогового бремени, тогда как именно это повышение мы сегодня и наблюдаем.

Сегодня в России работает не либеральная схема, как бы ни хотели ее сторонники связать с ней рост налоговых поступлений, а напротив, оживление экономики обусловливало ускоренный рост налогов и повышение налогового бремени. В свою очередь, рост нагрузки стал дополнительным аргументом в пользу снижения налогов. Сегодняшнее снижение налогов носит подчиненный характер: в связке налоги - производство оно является определяемым, зависимым, несамостоятельным фактором, а следовательно, не может быть устойчивым. Рост производства не связан с уменьшением налогов, их параллельное движение случайно. Надо ясно понимать, что сегодня мы имеем возможность снижать налоги, но возводить эту представившуюся благоприятную возможность в концепцию развития налогов - ошибочно. Не исключено, что вскоре ситуация может поменяться, и налоги придется повышать. При таком развитии событий, не говоря *уже* о бюджете, серьезный улар будет нанесен по доверию к провозглашаемой налоговой политике. [13, с 22]

Переход к рыночной экономике и перестройка механизма перераспределения национального дохода привели к появлению множества социальных проблем, наиболее острой из которых является чрезмерная дифференциация доходов населения. Главной причиной этого является отсутствие механизма их государственного регулирования, что способствует более быстрому росту доходов наиболее обеспеченной части населения по сравнению с ростом доходов наименее обеспеченной.

Несмотря на большое значение в регулировании экономики налогов на имущество и капитал, главную роль в перераспределении доходов экономических субъектов играют *налоги на доходы*. При этом сглаживанию неравномерности распределения доходов способствует принцип дифференциации ставок налога в зависимости от уровня доходов субъектов экономики. Необходимо отметить, что если при налогообложении доходов юридических лиц в России применяется принцип дифференциации, то его использование в отношении доходов физических лиц отсутствует.

Формирование механизма налогообложения доходов физических лиц в России началось в 1991 г. с принятием закона «О подоходном налоге с физических лиц», предусматривающего прогрессивную шкалу ставок от 12% до 60%. В ходе реформирования налоговой системы с 1991 г. по 2000 г. ставки налога на доходы пересматривались восемь раз, что способствовало во многом развитию процесса сокрытия доходов и дестабилизации механизма налогообложения. При этом ставка налога с наименее обеспеченных граждан не менялась ни разу, что несправедливо, так как более 30% населения России получают доходы ниже прожиточного минимума.

Принятие Налогового кодекса РФ, предусматривающего единую ставку налога на доходы для всех категорий налогоплательщиков, произошедшее несмотря на отрицательное мнение ряда экономистов и опыт стран с развитой рыночной экономикой, по мнению других должно было способствовать собираемости налога и выводу доходов из теневой сферы. Однако, снижение ставки подоходного налога с физических лиц до 13% независимо от уровня дохода не оказало существенного воздействия на показатели прироста заработной платы и не привело к раскрытию теневых доходов. Во многом это связано с отсутствием соответствующего контроля за формированием доходов и уплатой налога.

На наш взгляд, снижение ставки подоходного налога было выгодно небольшой группе населения России, имеющей наибольшие доходы, так как ставка налога для них была снижена с 30% до 13%.

Необходимо подчеркнуть, что обратной стороной реформы явилось ухудшение положения налогоплательщиков с наименьшими доходами, доля которых преобладает

Во-первых, в результате реформы, несмотря на то что ставка возросла на один процентный пункт при неизменном налогооблагаемом доходе сумма налоговых отчислений налогоплательщиков с минимальными доходами увеличилась на 9 %. Так, если до принятия Налогового кодекса при налогооблагаемом доходе на уровне прожиточного минимума (2112 руб. в 2003 г.) налог на доходы составлял 253 руб. (2112 руб.\*0,12), то после введения изменений в законодательство -275 руб. (2112 руб.\*0,13).

Во-вторых, сумма, не подлежащая налогообложению для большинства налогоплательщиков зафиксирована, аразмере 400 руб. Если раньше не подлежала налогообложению сумма, равная двум уровням минимальной оплаты труда и это можно было обосновать тем, что не подлежит налогообложению сумма равная двум прожиточным минимумам (несмотря на отсутствие равенства между минимальной заработной платой и прожиточным минимумом), то в настоящее время обоснования необлагаемой суммы просто нет. При существующем уровне инфляции и росте уровня минимальной оплаты труда необлагаемый размер дохода остается неизменным. Считают, что благодаря снижению ставки возросла сумма поступлений по подоходному налогу. В действительности она увеличилась вследствие роста доходов и налоговых платежей наименее обеспеченного населения. Однако государство не должно формировать бюджет за счет граждан получающих доходы, уровень которых не может обеспечить их минимальные потребности. Для работника, получающего доход на уровне прожиточного минимума (2112 руб. в 2003 г.) в настоящее время размер годового налога составляет 2676 руб. [(21 12 руб.- 400 руб.)\*0.13\*12 мес.], что на 27% больше его ежемесячного дохода. При этом каждый рубль для такого работника имеет большую ценность, чем для работника, получающего больший доход. [14, с. 16]

*Налог на добавленную стоимость (НДС)* - косвенный налог на потребление, который взимается практически со всех видов товаров и таким образом ложится на плечи конечного потребителя. На территории Российской Федерации НДС введен в 1991 г. Сегодня его доля достигает 48% от всех налоговых доходов бюджета. Сумма НДС, предназначенная к уплате в бюджет, рассчитывается как разность между суммами налога, исчисленными со всей суммы реализованных налогоплательщиком товаров и налогом уплаченным поставщикам за приобретенный товар, сырьё, материалы, работы, услуги.

Таким образом, если продажная цена товара ниже, или равна цене его приобретения, то уплачивать налог не придётся, т.к. отсутствует добавленная стоимость. Более того, в соответствии с п. 1 ст. 176 НК РФ, если по итогам налогового периода сумма налоговых вычетов превышает общую сумму начисленного налога, то полученная разница подлежит возмещению (зачету, возврату) налогоплательщику. В этом существенное отличие НДС от недавно отмененного в России налога с продаж и широко распространенного в 60-е годы в странах-членах ЕС, так называемого налога на продажу. Налогом с продаж облагается вся поступившая выручка, а НДС за редким исключением, только добавленная стоимость (наценка).

Начисление же налога никакими условностями не ограничено. В соответствии со ст. 167 НК РФ, моментом исчисления налога считается либо день отгрузки товара (работ, услуг) и предъявления покупателю расчетных документов, либо день поступления денежных средств.

Таким образом, для налогоплательщиков, принявших в учётной политике момент начисления налога «по отгрузке» (п/п 1 п.1 ст. 167 НК РФ), налог исчисляется со всей суммы отгруженных, но ещё не оплаченных товаров. Вполне справедливо сделать одновременный вычет по такой же схеме. Однако вычет можно сделать, только оплатив товар, что при непоступивших средствах часто невозможно сделать. В этом случае НДС так же становится налогом с оборота, а не с добавленной стоимости.

Налогоплательщик может получить вычет, только если использует приобретенный товар (работу, услугу) в последующих операциях, облагаемых НДС. Таким образом, использование имущества для своего внутреннего конечного потребления не даёт право на вычет по НДС, т.е. товар (работа, услуга) облагается налогом с оборота, а не с добавленной стоимости. Данное требование также противоречит смыслу налога и ограничивает стимулы налогоплательщика к внутренним и социальным накоплениям.

Вызывают вопросы и положения ст. 146 НК. где определён объект обложения по НДС. По мнению законодателя, кроме оборотов по реализации, объектом налогообложения по НДС является так же:

1. Передача на территории РФ товаров (выполнение работ, оказание услуг) для собственных нужд, расходы на которые не принимаются к вычету при исчислении налога на прибыль.
2. Выполнение строительно-монтажных работ для собственного потребления.

Данные требования означают, что если налогоплательщик что-то производит или строит сам для себя, например благоустраивает силами собственных сотрудников свою территорию, сажает деревца или делает косметический ремонт, не относящийся к производственной деятельности, если учащиеся в образовательном учреждении что-то выпиливают в учебно-производственной мастерской, то оценив всю сумму своих затрат на эти мероприятия, он обязан начислить на неё НДС в соответствии с п/п 2,3 п. 1 ст. 146 НК РФ, т.е. продать самому себе.

В России, взимание сложных налогов затруднено объективными факторами, такими как: неэффективная система налогового управления и правоохранительных органов, нестабильность законодательства, коррупция, низкая налоговая культура общества и т.д. В таких условиях путь дальнейшего усложнения НДС - дорогостоящее и малоэффективное мероприятие. Между тем, кроме пресловутых НДС - счетов, введение которых пока откладывается на неопределенный срок в силу сложности исполнения, планируется введение жесткой полицейской системы контроля за уплатой налога на добавленную стоимость, в том числе через банки, и ведение госреестра новых фирм. Министерство финансов РФ планирует усилить администрирование уплаты и взимания НДС с использованием современных информационных технологий. На практике это означает, что Минфин России станет отслеживать состояние банковских счетов фирм-плательщиков НДС, следить за появлением новых фирм - через контроль за ведением госреестра, а также проверять расчеты организаций с помощью налоговых инспекторов и сотрудников милиции.

Замена НДС налогом с оборота (налогом с продаж; снизит колоссальные затраты на администрирование, высвободит кадровые ресурсы и упростит отчётность. Кроме того, уменьшится число действительно недобросовестных схем, когда по фиктивным договорам «обналичиваются» огромные средства, в результате чего, увеличиваются нелегальные вычеты по НДС, и уменьшается налогооблагаемая прибыль. Для налога с продаж объектом контроля со стороны налоговых органов станет только выручка, т.е. показания ККМ или банковская выписка. Для НДС, объект контроля - это не только выручка, а все расходы, платежи и огромное количество документации ( счета, платежные поручения, счета-фактуры, договора, акты, экспортные документы и т.д.). [16, с.27-29]

Управление налогами. Объективным фактором рассогласования налоговой политики является ведомственная разобщенность налогов. Бесспорно, что выработка налоговой политики должна быть за Минфином. В то же время важная роль сохраняется у Минэкономразвития и МНС.

Что касается Минэкономразвития и торговли, то оно, откровенно спекулируя абстрактной идеей о пользе любого сокращения налогов, по существу пытается с ее (идеи) помощью оправдать просчеты в экономическом курсе.

Сложнее с МНС. Налоговые органы реально ведут всю практическую работу, постоянно связаны с налогоплательщиком, законодательством, судами. Обладая огромным опытом, они способны внести ощутимый положительный вклад в улучшение налоговой политики. Однако их понимание налогов часто ограничивается контрольной функцией ведомства.

Срединное положение Министерства финансов, единственного звена, которое ответственно ставит и решает финансовые задачи, обрекает его на неизбежную критику со всех сторон. Такая критика естественна и даже полезна до известного предела, но она не может перехлестывать через край, когда ставится под сомнение осмысленность налоговой политики.

Возможно в стабильной обстановке некоторая разногласица пошла бы на пользу налогам, но в сегодняшней ситуации необходима концентрация идеологической и практической работы в области налогообложения.

Лучшим решением для налогов было бы следующее: ограничение влияния на налоговую политику Минэкономразвития и торговли, сближение Минфина с МНС и нахождение взаимопонимания с судами в трактовке и применении налогового законодательства. Проведение в жизнь такого решения - задача невероятной трудности, для которой хороши любые средства. Ибо речь идет о налогах - материальной основе существования государства. [13, с. 26]

***2.2.Роль налогов в формировании доходной части бюджета.***

Анализ налоговой нагрузки основных отраслей экономики за 1999-2002гг., рассчитанной как отношение суммы поступивших налоговых платежей к валовой добавленной стоимости, показывает ее неравномерность. Основная тяжесть налогов лежит на производственных отраслях (за исключением сельского хозяйства). Это обусловлено самим характером их деятельности, представляющей меньше возможностей для легального и нелегального ухода от налогов.

Тревожным выглядит тот факт, что бремя растет именно в тех отраслях, где оно наиболее высокое (промышленность, связь). Если бы речь шла не об отраслях, а об отдельных предприятиях, то неравномерное изменение бремени можно было бы объяснить структурными сдвигами в экономике. Но применительно к отраслям такое объяснение не может иметь места, поэтому можно говорить о целесообразности отраслевого перераспределения налоговой нагрузки в направлении ее выравнивания.

Выравнивание отраслевой налоговой нагрузки может идти только путем обеспечения равных условий обложения, но не через предоставление дополнительных льгот «заслуженным» производствам. Если исключить акцизы и большую часть платежей за природные ресурсы, обусловленных особым состоянием рынков, то единый порядок обложения прибыли и добавленной стоимости в принципе обеспечивает равный податный режим для всех отраслей. Если же этот одинаковый режим различным образом влияет на разные (объективно разные) отрасли, то причина не в налогах. Причина - в массе любых прочих факторов, которые (если исключить случаи субъективного вмешательства в экономику) складываются нормальным рынком. Поэтому только рынок, объективная рыночная стихия, может реально оценить и откорректировать состояние и поведение отраслей. Не следует без крайней необходимости вмешиваться налогами в рыночные законы. Многое может сделать межотраслевая конкуренция. Задача государственной политики - придать черты естественности развитию экономики, в большей степени полагаться на «невидимую руку рынка», нежели на прожекты его адептов и льготы.

Если говорить о *льготах*, то серьезным нападкам подверглась гл. 25 Налогового кодекса РФ за отмену инвестиционной льготы. Сетования по поводу отмены инвестиционной льготы во многом являются отражением общего преувеличенного представления о регулирующих возможностях налога вообще и налоговых льгот в частности. Поэтому следует критически относиться к таким, например, выводам: «Снижение ставок отдельных налогов при устранении многочисленных льгот не привело к заметному для бизнеса уменьшению общей налоговой нагрузки на предприятия (хотя несколько перераспределило ее между ними). Ликвидация же льгот по налогу на прибыль, использовавшуюся для инвестирования, в условиях недоступности банковских кредитов лишило предприятия и этого стимула».

Если обратиться к цифрам, то картина предстает такой. В 2002 г. в консолидированный бюджет поступило 463 млрд. руб. налога на прибыль предприятий, что составило 90% от уровня предыдущего года. Предположим, что гл.25 НК РФ не была задействована с 1 января 2002 г. и потому поступившая в казну сумма налога могла бы равняться 640 млрд. руб. (в предположении, что рост налога на прибыль идет примерно в одной пропорции с общим объемом налоговых доходов, что и имело место в 2000-2001 гг.). Таким образом, предприятия «сэкономили» на налоге 177 млрд. руб. (640 млрд. руб. - 463 млрд. руб.).

Заметим, что исходная гипотетическая сумма 640 млрд. руб. включает в себя и условно «произведенные» расходы на капитальные вложения, так как исчислена в пропорции от учитывающих такие расходы сумм. Теперь, сопоставим цифры: в 2001 г. предприятия затратили около 300 млрд. руб. прибыли по льготе на финансирование капитальных вложений, а в 2002 г. они при желании могли бы вложить (с учетом сложившейся тенденции) на 85% больше. Таких темпов роста инвестиций ждать еще долго.

Разумеется, это - средние и общие цифры. Отдельные предприятия, инвестировавшие до 50% прибыли, теряют на отмене льготы. Но будем иметь в виду, что налогообложение составляет одно из общих условий хо­зяйствования и обязано исходить именно из средних, общих, стандартных обстоятельств, которые, как мы видели, полностью оправдывают новый порядок обложения прибыли.

Налоговый кодекс, отменив так называемую инвестиционную льготу, в гл. 25 «Налог на прибыль организации» установил отдельной статьей (ст. 262) порядок учета расходов на научные исследования и опытно-конструкторские разработки. Тем самым новый налоговый режим подталкивает предприятия к научно-техническому прогрессу и инновационным формам развития, обеспечивая новое качество экономического роста.

Считаем возможным здесь же еще раз подчеркнуть, что широкому распространению льгот способствует взгляд на них как на нечто дармовое и малозначительное. Между тем счет идет на миллиарды, и это те миллиарды**,** которые недополучает бюджет. Разумеется, многие из льгот имеют вполне пристойное обоснование, но ведь суммы говорят сами за себя. В связи с этим считаем, что по опыту развитых стран, необходимо определить льготы как «налоговые расходы государства» и включать их во все расчеты эффективности, как налогов, бюджета и госсектора вообще, так и частного производства, которое очень любит говорить о налогах и никогда не говорит о получаемых льготах.

*Задолженность.* Общая сумма задолженности на 1 января 2003 г. по налогам, администрируемым МНС, составила (с учетом задолженности по уплате пеней и налоговых санкции) 1113.7 млрд. руб. (Приложение 2, таблица 2).

Неоднократно проводимые реструктуризации долгов увеличили долю отсроченных (рассроченных) платежей с 25,6 в 1996 г. до 36,7% в 2001г.

В 2002г. их доля снизилась за счет резкого возрастания приостановленных к взысканию платежей, в чем отразился очередной всплеск налоговых споров (об этом речь пойдет ниже): доля приостановленных платежей за 2002 г. выросла в два раза. К положительным сдвигам можно отнести выравнивание задолженности по бюджетам (ранее долг в федеральный бюджет рос заметно быстрее, чем в региональные). В 2002 г. основная часть задолженности приходится на федеральный бюджет: если в 1996 г. его доля составляла 53%. то через пять лет - 87%. В структуре задолженности основное место продолжает занимать НДС.

Отношение обшей задолженности, включая пени и штрафы, на 01.01.2003 г. к сумме всех налоговых платежей в 2002 г. составило почти 48%. Оно за последние годы меняется к лучшему, но все еще остается значительным. Наиболее неблагополучное положение с самым крупным налогом - НДС: в 2002г. задолженность по нему составила свыше 90% от поступлений. Причины этого можно видеть в сложном механизме платежей, включающем множественность расчетов и допускающем возможности уклонения от налогов.

Отраслевой срез задолженности обнаруживает значительные колебания. Если в целом по экономике задолженность по налогам, штрафам и пеням, контролируемым МНС, составляла на 1 января 2003 г. 48% суммы налоговых поступлений, то по целому ряду отраслей картина гораздо более удручающая. За стопроцентный рубеж переступили: легкая и лесная промышленность. В сельском хозяйстве и в угольной промышленности задолженность превысила сумму налоговых поступлений в 3 раза.

Но самым безнадежным должником в России является негосударственное страхование. В 2002 г. эта отрасль уплатила 4.0 млрд. руб. налогов, при том что се задолженность на 01.01.2003 г. (включая пени и штрафы) составила 34.7 млрд. руб.

Этот долг образовался в 1999-2000 гг. когда шло резкое сокращение сети страховых организаций, к тому же сыграл свою роль и дефолт: если на 01.01.1999 г. задолженность без пенен и штрафов) равнялась 137 млн. руб., то уже через год долг составил 12.4 млрд. руб. Ясно, что оказавшись во много раз «беднее» крестьян и шахтеров страховщики, не смогут выжить без принудительногострахования авто, жилья и еще много чего другого.

Зависимость задолженности от налоговой политики чрезвычайно многообразна. Задолженность - это своего рода результирующий показатель качества налогов и их действия в конкретных условиях. Погодовой анализ задолженности позволяет сделать весьма логичный вывод о том, что в кризисные годы рост задолженности ускоряется. Отсюда следует, что решение проблемы долгов можно видеть в нормально развивающейся экономике, подтверждая ранее сделанный вывод: влияние экономики на налоги гораздо сильнее, чем обратное их действие. [15, с. 23-25]

В последнее время все более резко и определенно ставится вопрос об увеличении налоговой нагрузки на сырьевой сектор экономики. Вместе с тем здесь, думается, нужны взвешенность и осторожность: исключительно важно сохранить данный сектор и создать условия для его модернизации, ибо от этого (таков уж один из итогов постсоветского реформирования) ныне в решающей мере зависит развитие экономики нашей страны. Для выведения сектора на уровень современных требований нужны огромные капитальные вложения, неосуществимые без достаточных прибылей нефтегазовых корпораций. Следует объективно оценить финансовые возможности отраслей сектора и точно выявить величину соответствующих сверхдоходов, понять факторы их образования и оптимальные направления использования.

В материалах, подготовленных Минфином России к заседанию федерального правительства, посвященному вопросам завершения налоговой реформы, приводятся следующие оценки: при цене нефти в 24 долл. за баррель из нефтяной отрасли может быть изъято до 1,5 млрд. долл., а в 27 долл. - до 2,5 млрд., что соответствует примерно 50% суммы выплаченных за 2002 - 2003 гг. дивидендов. Однако в этих расчетах не учитывается ряд важнейших обстоятельств. Так, в названные годы (особенно в 2002-м) нефтяные компании применяли всевозможные «схемы» занижения налоговой базы, соответственно - объявленной в балансах прибыли. Это, несомненно, аргумент в пользу того, что действительные сверхдоходы могут быть несравнимо более высокими. В то же время при расчете доходов нефтекомпаний были приняты во внимание поступления по линии долгосрочных кредитов и займов (размер которых в разные годы колебался в диапазоне 5-10 млрд. долл.), являющиеся фактором сужения возможностей дополнительного изъятия средств в пользу государства.

Сверхдоходы организаций, добывающих углеводородное сырье, образуются, в частности, при довольно высоких ценах на энергоносители (более 24 долл. за баррель нефти), и регулирование распределения таких доходов между государством и отраслью пока, думается, вполне «поддается» механизму вывозных таможенных пошлин. Конечно, последние (отсутствующие в большинстве стран) - не самый лучший инструмент экономического регулирования (тем более с учетом стремления России в ВТО). Но, по-видимому, его применение ныне неизбежно. Если бы цены на сырую нефть внутри страны и на мировом рынке сравнялись, эта проблема отпала бы сама собой. Сегодня же, когда здесь сохраняется значительное различие, экспортная пошлина - наиболее простой и естественный регулирующий рычаг. Возможны, конечно, и другие механизмы изъятия сверхдоходов, связанных с рассматриваемой ценовой «дельтой» (в частности, расчет налога на добычу полезных ископаемых с использованием коэффициента, учитывающего процент экспорта нефти и динамику мировой цены на углеводороды), но они куда более сложны и менее надежны.

Вместе с тем не секрет, имеется и такой источник дополнительных доходов, как дифференциальная рента, которая вне зависимости от усилий хозяйствующих субъектов образуется у них вследствие наличия месторождений с более благоприятными климатическими, географическими, горно-геологическими и другими «данными природой» условиями. Регламентируемый главой 26 Налогового кодекса РФ (введенной в действие с 1 января 2002 г.) налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в должной мере не учитывает особенности горно-геологических, экономико-географических и инфраструктурных условий разработки месторождений. Применяемая единая ставка налога при добыче нефти в размере 347 руб. за тонну (с 2005 г. она увеличится до 400 руб.) с учетом коэффициента, рассчитываемого в зависимости от динамики мировых цен, улавливает изменение доходности из-за их колебания, но не учитывает структуру запасов, их выработанность, качество нефти, дебитность скважин и многие другие условия и факторы добычи. Одинаковое налогообложение, предоставляющее дополнительные преимущества предприятиям, располагающим лучшими участками недр, обеспечивает выгодность нефтедобычи из относительно легко извлекаемых запасов, соответственно невыгодность разработки месторождений после прохождения пика добычи. Применительно к низкорентабельным месторождениям единая ставка налога является завышенной и дестимулирует добычу из них, ведет к выводу нефтяных скважин из эксплуатации, сокращению объемов добываемой нефти и уменьшению поступления налогов в бюджет. Не случайно количество скважин, потенциально пригодных к эксплуатации, но находящихся в бездействии, весьма велико.

Нерентабельность добычи на удаленных месторождениях с трудноизвлекаемыми запасами в конечном счете ведет к их потере для разработки и не может не сказываться негативным образом на социально-экономической ситуации в стране. Согласно имеющимся оценкам, в 2003 г. добыча нефти составила 157% оговоренных в лицензиях объемов, а количество вновь пробуренных скважин оказалось на 30% меньшим, нежели установленное в соответствующих соглашениях. При сохранении подобной тенденции через три - пять лет вовсе не исключен обвал нефтедобычи в стране.

В связи с этим представляется необходимым следующее принципиальное изменение системы налогообложения в добывающих отраслях. Абсолютную ренту целесообразно аккумулировать через НДПИ, причем закладывая в его ставки оптимальную норму прибыли на вложенный капитал; принятие данной посылки влечет за собой существенное снижение ныне действующих станок (и, естественно, отказ от намечаемого на 2005 г. их повышения, чреватого лишь увеличением числа выводимых из эксплуатации скважин). При этом дополнительные доходы, полученные в результате внедрения передовых, повышающих отдачу нефтяных пластов, технологий, следовало бы оставлять в распоряжении: недропользователя - для дальнейшего совершенствования им технологических процессов и снижения на этой основе издержек по добыче. [17, с. 14-17].

**3.Возможность использования опыта развитых стран в российской практике.**

***3.1.Особенности налоговых систем в зарубежных странах.***

***1) Налоговая система Канады.***

*Уровни налоговой системы Канады.* Налоговая система Канады в современных условиях представлена на трех основных уровнях:

* федеральном (48% государственных доходов);
* провинциальном (42% государственных доходов);
* местном (10% государственных доходов).

Главную часть *доходов федерального бюджета* составляет подоходный налог с населения, причем доля его постоянно увеличивается. За 1985—1994 годы доля подоходного налога увеличилась на 45% (с 56580 млн. до 101943 млн. канадских долларов). Значительны и поступления от налога на корпорации, налога на товары и услуги, акцизов, таможенных пошлин и налогов в фонды социального страхования.

*Налоговые источники доходов провинций* складываются из:

* подоходного налога с населения;
* налога с продаж;
* налога на прибыли корпораций;
* акцизов;
* налогов в фонды социального страхования;
* налогов на дарения;
* рентных платежей;
* различных регистрационных и лицензионных сборов.

Основную долю поступлений дают подоходный налог с населения и косвенные налоги. *Налоговые поступления местных бюджетов* состоят из налога на недвижимость и налога на предпринимательство. [6, c. 59-63]

В стране сложилась четкая система налогового регулирования. Налоговая политика разрабатывается отделом бюджетной политики и экономического анализа Министерства финансов. Все проекты выносятся на обсуждение - прежде всего в Палату Общин. Сбором налогов занимается Министерство национального дохода. Все возникающие споры по вопросам налогообложения разрешает Налоговый суд.

Отдельным провинциям сделаны исключения. Например, Квебек самостоятельно собирает подоходный налог и налог на прибыль, Онтарио, Альберта - налог на прибыль.

Основополагающими актами в сфере налогового законодательства служат: *Закон о налоге на доход* (регулирующий взимание подоходного налога и налога на прибыль корпораций) и *Закон о страховании по безработице* (системы социального обеспечения).

## Модернизация налоговой системы. Первым этапом модернизации налоговой системы Канады стала налоговая реформа, начатая в 1987 г. Она коснулась двух основных доходных статей бюджета: подоходного налога и налога на прибыль. В дальнейшем был проведен радикальный пересмотр системы косвенных налогов. [25]

*Подоходный налог.* В соответствии с реформой 1987 г. в Канаде на федеральном уровне стали действовать три ставки подоходного налога вместо ранее существовавших десяти, и в каждом регионе - свои местные ставки подоходного налога (Приложение 3, таблица 1, 2).

Были пересмотрены налоговые льготы, и часть из них отменена. Многие льготы переведены из налоговых скидок в разряд налогового кредита.

Таким образом, новая налоговая система построена на одинаковом обложении доходов, независимо от их величины и формы вложения капитала, а также на обложении реальных величин доходов (индексация ставок и налоговых кредитов в соответствии с ростом потребительских цен).

*Налог на прирост рыночной стоимости активов.* Большое значение в системе подоходного налога с населения имеет налог на прирост рыночной стоимости активов*.* Если ранее только половина этого дохода подпадала под налогообложение, причем реальная ставка совокупного федерально - провинциального налога равнялась 26%, то в настоящее время облагаемая доля расширилась до 75%, а реальная ставка налога на прирост рыночной стоимости возросла до 30%.

*Налог на прибыль.* Значимую роль играет налог на прибыль и связанные с ним разнообразные налоговые льготы, которые побуждают компании к рациональному использованию основных и оборотных средств, внедрению НИОКР, развитию деятельности в определенных районах и другим общественно полезным мероприятиям.

Ставка налога на прибыль складывается из федеральной и провинциальной*.* Общая федеральная ставка - 28% (для компаний обрабатывающей промышленности - 23%). [5, c. 60-65]

*Основные налоговые льготы*

Основные налоговые льготы для корпораций включают:

* инвестиционный налоговый кредит;
* налоговый кредит на расходы НИОКР;
* ускоренные нормы амортизации;
* льготные условия налогообложения стоимости активов;
* скидки на истощение недр и др.

Постоянно увеличивающийся дефицит федерального бюджета привел к более рациональному использованию налоговых льгот, что прежде всего выразилось в сужении сфер их применения и в уменьшении размеров. В 1987 г. были отменены инвестиционный налоговый кредит и скидка на корректировку товарно-материальных запасов.

Снижены нормы амортизации для пассивной части основного капитала в горнодобывающей промышленности для бурового оборудования, рабочих частей машин, рекламного оборудования.

Сохранены льготы на стимулирование регионального развития НИОКР. Инвестиционный кредит для атлантических провинций составляет 15%, а для специально выделенной группы районов - 10%. Налоговый кредит на капиталовложения в НИОКР составляет 30% для всех компаний и 45% - для обрабатывающего сектора в отдельных районах.

Для стимулирования развития сельского хозяйства и рыболовства также предусмотрены меры налогового характера. Существуют три специальные льготы для компаний данных отраслей.

Цель одной из них - привлечь детей фермеров к работе в сельском хозяйстве. После смерти родителей ферма, доля в семейной фермерской корпорации или семейном фермерском партнерстве переходит к детям без необходимости пожизненной уплаты налога на прирост рыночной стоимости активов. Его оплата откладывается до того момента, когда дети будут располагать какой-либо другой собственностью помимо данной семейной.

Другая льгота состоит в праве усреднять доход за пятилетний период в целях защиты фермеров и рыбаков от резких колебаний доходов, свойственных данным отраслям.

Третья льгота связана с методом исчисления дохода для фермеров и рыбаков; дает возможность фермерам регулировать распределение доходов по годам, уменьшать или увеличивать сумму, оставшуюся в их распоряжении после уплаты налога.

Большое внимание в Канаде уделяется стимулированию деятельности *малого бизнеса.*

К малым относятся компании с годовыми продажами от 2 до 20 млн. долл., с годовой прибылью меньше или равной 200 тыс. долл., в которых занято меньше или 100 лиц наемного труда. Доля мелких фирм составляет 97% от числа всех компаний. Основные сферы их деятельности - услуги, розничная торговля, строительство, наукоемкие отрасли. После налоговой реформы ко всем компаниям малого бизнеса применяется единая ставка - 12%. Правительство Канады возлагает большие надежды на малый бизнес как на возможность повысить уровень занятости в стране.

В налоговой системе преобладает прямое налогообложение, в котором основную долю занимает подоходный налог с населения. Наибольшее регулирующее воздействие на экономику оказывает налог на прибыль компаний.

Последние тенденции в развитии налоговой системы связаны с расширением базы налогообложения и снижением размеров ставок налогов и направлены на сокращение дефицита федерального бюджета при сохранении возможностей воздействовать на экономические процессы.

*Налог с продаж.* Налог с продаж по своей природе - это более удобный механизм сбора доходов, чем подоходный налог. Действующий налог с продаж имеет две характерные черты:

* распространяется только на потребление, освобождая от налогов сам производственный процесс и тем самым не угрожая внутреннему производству;
* опирается на более широкую базу.

До 1991 г. федеральное правительство полагалось на единую ставку федерального налога с продаж - 13,5%. Под этот налог попадали и производственные ресурсы. Эта ставка распространялась на производителей и ее эффективное значение существенно изменялось от продукта к продукту, завися от системы их распределения. Налог облагал внутреннее производство больше, чем импортные товары, примерно на одну треть. Половина доходов от этого налога полностью шла от налогообложения потребляемых в производстве ресурсов, увеличивая стоимость инвестиций в среднем на 4%. В небольшой открытой экономике, которая характерна для Канады, эти факторы стали основными препятствиями к росту.

Столкнувшись с недостатками федерального налога с продаж, федеральное правительство в 1987 г. решило основные усилия направить на реформу местного налога с продаж. Этот шаг правительства породил предложение развивать и взимать национальный налог с продаж по европейской модели налога на добавленную стоимость.

##### Налог на товары и услуги. В 1991 г. был принят налог на товары и услуги. В отличие от европейского налога на добавленную стоимость налог на товары и услуги в Канаде имеет преимущество, которое выражается в установленной единой ставке - 7%. В то же время основные продукты питания, лекарства, медицинские препараты и оборудование налогообложению не подвергаются, освобождаются от налогов услуги здравоохранения и образования.

Налог на товары и услуги приносит стране значительный доход. В 1994 г. он составил 21087 млн. долл., или 7,7% от общего поступления всех налогов. Более широкая экономическая база и низкая ставка позволяют уменьшить искажающее воздействие на рынок и достигнуть наиболее эффективного распределения ресурсов.

Само по себе введение этого налога означало существенное улучшение налоговой системы Канады, однако оно привело и к дополнительным сложностям. Дело в том, что налог взимается одновременно с провинциальными налогами с розничных продаж. Два налога существуют в сфере розничной торговли параллельно, принося массу неудобств продавцам, вынужденным калькулировать два налога с разными базами и приспосабливать к ним систему бухгалтерского учета. С другой стороны, это является стимулом к унификации системы провинциальных налогов и ее гармонизации с федеральным налогом.

За исключением провинции Альберта и двух территорий, все провинции взимают *местные налоги с продаж.*

С 1 апреля 1997 г. Нью Брансуик, Новая Шотландия Ньюфаундленд объединяют свои местные налоги с продаж с федеральным налогом на товары и услуги («GST»). Комбинированная ставка равна 15% (7% -федеральная ставка и 8% - провинциальная). Объединенный налог включается в розничные цены, но вся сумма уплаченного налога отражается в чеке.

С 1 сентября 1996 г. в регионах Канады действуют следующие ставки налогов с розничных продаж:

* Ньюфаундленд - 12%;
* Новая Шотландия - 11%;
* о. Принца Эдуарда - 10%;
* Нью Брансуик - 11%;
* Квебек - 6,5% (в Квебеке взимается объединенный налог: провинциальный и федеральный);
* Онтарио - 8%;
* Манитоба - 7%;
* Саскачеван - 9%;
* Британская Колумбия - 7%, называется "налог на социальные услуги",им облагается потребление товаров и определенных видов услуг.

К определенным видам товаров и услуг могут применяться другие ставки данного налога. Например, в провинции Онтарио - стандартная ставка налога - 8%, но для алкогольных напитков, продаваемых в специализированных магазинах, ставка увеличена до 12%.

## Влияние налоговой системы на экономические процессы в стране. Налоговая система Канады оказывает серьезное воздействие на экономические процессы страны. В середине 1990-х годов налоговое регулирование было направлено на стимулирование совокупного спроса, но первостепенное внимание все же уделялось государственным расходам. В результате федеральное правительство и правительства провинций требовали причитающиеся части важнейших налогов. Доля подоходных налогов в 1994 г. составляла около 45% всех налоговых поступлений (37% приходится на подоходный налог с физических лиц, 8% - на налог с корпораций); налоги на потребление - примерно 30%. Доля налогов, собранных в провинциях, относительно значительна (и в сборах подоходных налогов, и в налогах на потребление). Бюджет провинции пополняется более, чем на 100 млрд. долл. ежегодно (из них 40% приходится на долю подоходных налогов и почти половина на налоги на потребление).

*Координация налогов.* Большую роль в экономическом регулировании играет координация налогов*,* которая призвана способствовать:

* изменению роли провинций в федерации;
* обеспечению политических компромиссов между уровнями правительства;
* увеличению интереса всех правительств к системе налога на доход как к инструменту политики увеличения поступлений;
* улучшению системы распределения дохода между индивидуалами с целью продвижения экономического и социального развития.

Механизм координации налогов на доход сохраняет для провинций два важнейших ограничения.

Первое - отсутствие структуры ставок. Налоговые надбавки и скидки по сути своей ограничены во влиянии на распределение дохода, так как они затрагивают лишь два полюса доходной шкалы, оставляя нетронутыми многочисленные промежуточные ставки. Также провинции взимают и основной федеральный налог, что означает принятие федеральной налоговой структуры и последствий распределения дохода. Если бы провинции могли устанавливать отдельные налоговые ставки и доходные уровни, у них было бы гораздо больше средств достижения желаемой степени прогрессивности. Однако это снижало бы согласованность и усложняло налоговую систему в целом.

Второе - хотя изначально провинции имеют возможность увеличивать налоговые поступления, требование наложения провинциального налога на федеральный ограничивает маневренность провинций до сравнительно узкой базы, снижая тем самым ценность каждого налогового пункта и требуя очень высоких налоговых ставок.

Как мы видим, ограничения достаточно существенны. Тем не менее, в такой крупной стране, как Канада, децентрализация помогает адаптировать социальную политику к местным нуждам, в то же время обеспечивая правительствам провинций доходы, достаточные для поддержания единых стандартов общественных услуг при равных уровнях налогообложения. [27]

***2) Налоговая система Дании.***

Дания - страна с достаточно высоким уровнем налогов. В структуре доходов бюджета около половины занимает подоходный налог с физических лиц. Размер налоговой ответственности зависит от статуса налогоплательщика (резидента или нерезидента) и от источника получения дохода. Кроме граждан, проживающих постоянно на территории Дании, к резидентам относятся физические лица, находящиеся на территории страны в течение полных шести месяцев, даже если они не имеют постоянного жилья. Резиденты выплачивают налог со всего дохода, полученного как в стране, так и за ее пределами, нерезиденты - только с доходов, полученных на территории Дании. Различные виды доходов облагаются по разным ставкам. Для целей налогообложения доходы дифференцируются по следующим группам: личные доходы, доходы от капитала, налогооблагаемого простого дохода и дохода от акций.

*Личный доход* включает: заработную плату, суммы возвращенного налога, стоимость бесплатного жилья, расходы по служебному автомобилю, использованному в личных целях, пенсии, чистый доход от предпринимательской деятельности (исключая затраты и процентный доход).

*Доход от капитала* состоит из: чистых процентов, налогооблагаемой прибыли при продаже акций, удерживаемых в собственности более трех лет, дивидендов от зарубежных компаний (в случае, если налог, удержанный в иностранном государстве, меньше датского), сумм арендной платы за жилье, предоставляемое внаем.

*Налогооблагаемый простой доход* – это совокупность личного дохода и дохода от капитала за исключением льгот, вычетов и освобождений.

*Доход от акций включает*: налогооблагаемую прибыль от продажи акций, удерживаемых более чем три года, дивиденды, полученные от датских компаний, зарубежных компаний (если причитающийся налог зарубежного государства существенно ниже датского) и некоторые доходы, распределяемые инвестиционными трастами.

Подоходный налог включает в себя государственный, муниципальный и церковный налоги. Средняя ставка муниципального и церковного налогов в сумме составляет 29,5%. Ставка государственного налога дифференцирована в зависимости от дохода. Если простой налог превышает 134500 датских крон, дополнительно устанавливается налог в размере 5% и 15% - при превышении дохода 243500 датских крон. Предельная ставка подоходного налога составила в 1996 г. - 61%, в 1998 г. - 58%. [27]

В 1994 г. введен новый налог в социальные фонды. Ставка в 1996 г. составила 7% от валовой заработной платы. Эти взносы удерживаются работодателем, и уплаченные суммы налога уменьшают налогооблагаемую базу на сумму персонального вычета, который составляет в среднем 13 224 датских крон. Взносы в государственные пенсионные и страховые фонды также могут вычитаться из налогооблагаемой базы. Кроме того, налогооблагаемая база может быть уменьшена на суммы взносов по страхованию по безработице, суммы пожертвований, некоторые виды транспортных расходов, затраты на воспитание детей и алименты.

Налогом на доход от капитала облагается краткосрочная прибыль, возникающая от операций по акциям, находящимся во владении менее чем три года. При этом прибыль уменьшается на суммы краткосрочных убытков, а неучтенные краткосрочные потери могут переноситься в счет краткосрочной прибыли, полученной в течение последующих пяти лет.

Прибыль, возникающая при реализации акций, принадлежащих кому-либо на праве собственности более чем три года, облагается налогом в зависимости от того, включены акции в список котировок или нет. Физическое лицо, владеющее листинговыми акциями, рыночная стоимость которых не превышает 106 600 датских крон, освобождено от уплаты налога с полученной прибыли, а убытки не вычитаются. Для листинговых портфелей, стоимость которых более 106 600 датских крон, полученная прибыль облагается как доход от акций. Ставка налога на доход от акций за доход, не превышающий 33 800 датских крон, установлена в размере 35%, а на доход более 33 800 датских крон - 40%. Убытки могут быть зачтены за счет прибыли по такой же категории долгосрочных доходов, а убытки свыше этих сумм могут быть перенесены в счет прибыли последующих пяти лет. Стоимость портфеля оценивается в конце каждого года, или во время его продажи или приобретения. Все доходы от не листинговых акций (акций, которые не участвуют в котировках) облагаются по ставкам 25% и 40% в соответствии с размером портфеля акций. [3, c. 80-85]

*Льготы* по понесенным убыткам достаточно весомы. Убытки сначала вычитаются за счет полученной долгосрочной прибыли, но если это по некоторым причинам неосуществимо, то суммы убытков могут быть предметом уменьшения налогооблагаемой прибыли. Прибыль от продажи частного дома или квартиры, в которой их собственник жил в течение длительного периода, обычно освобождается от налога. Капитальная прибыль, полученная от продажи или погашения облигаций или других ценных бумаг, выпущенных в эквиваленте датских крон, освобождается от налогообложения при условии, что номинальная процентная ставка по этим финансовым инструментам не более 6-7% по эмиссиям, проведенным до 1995 г.). Прирост в отношении долговых инструментов, приносящих низкий доход, облагается налогом как доход от капитала.

Прирост капитала или убыток от реализации или погашения облигаций и других финансовых операций в иностранной валюте облагается точно так же, как и доходы в национальной валюте.

Доход от инвестиционной деятельности, проценты и некоторые зарубежные инвестиции включаются в капитальные доходы.

Дивиденды облагаются налогом в размере 25%, этот налог удерживается у плательщика компанией, осуществляющей свои обязательства. Доход по дивидендам, превышающим 33800 датских крон, облагается налогом по ставке 40%.

*Особые правила налогообложения для иностранных работников.* Иностранные граждане, находящиеся на территории Дании от 6 месяцев до 3 лет, могут по желанию получать заработную плату в наличной форме по специальному налоговому режиму при условии, что они являются резидентами Дании и наняты на работу датским работодателем, имеющим постоянное представительство на территории Дании. В соответствии с особым налоговым режимом доход облагается по фиксированной ставке 25%, при этом налог удерживается работодателем. На такой доход не установлено никаких вычетов. По истечении трехлетнего периода иностранному гражданину может быть дано разрешение остаться в Дании на срок до 48 месяцев, на протяжении которых его доходы будут облагаться согласно общим правилам налогообложения в Дании. Если он останется на ее территории и далее, то порядок налогообложения будет аналогичным для налогообложения коренных граждан.

Для того чтобы выбрать специальный режим, заработная плата физического лица в наличной форме должна быть не менее 44700 датских крон.

Иностранным гражданам, которые не попадают под особый налоговый режим, может быть предоставлен налоговый кредит для покрытия расходов по обустройству, если их контракт заключен на срок не более трех лет, они осуществляют свою трудовую деятельность и получают заработную плату на иностранном предприятии. Вычет в размере 8 000 датских крон плюс 5% от валового дохода, составляющих в сумме не более 25% от валового дохода, применяется в отношении иностранцев, работающих в Дании более двух лет. Годовая налоговая декларация должна быть предоставлена в налоговые органы по месту проживания не позднее 31 мая года, следующего за отчетным годом. Если физическое лицо осуществляет предпринимательскую деятельность, то крайний срок подачи декларации - 30 июня. Подоходный налог уплачивается авансовыми платежами в течение налогового года на основании предварительной налоговой регистрации. В зависимости от даты подачи декларации о доходах местный налоговый орган высылает налоговое извещение о сумме, причитающейся к уплате до мая или августа. Суммы, уплаченные свыше причитающегося налога, возмещаются с дополнительным процентным начислением в размере 4% в сроки предоставления извещения налоговыми органами. [10, c.23-29]

*Корпоративного налогообложения.* Компания считается резидентом Дании, если она была зарегистрирована согласно датскому законодательству или если главный орган управления этой компанией расположен на территории Дании. Юридические лица - резиденты Дании имеют полную налоговую обязанность по всему доходу, полученному как на территории Дании, так и за ее пределами. Компании-нерезиденты выплачивают налоги только с тех доходов, источники которых находятся в Дании, включая прибыль постоянного представительства, доходы от земельных участков, авторские гонорары, дивиденды и другие источники доходов. Налоговое бремя распространяется на доходы, полученные в отчетном финансовом году. Началом финансового года для только что созданной компании является момент ее регистрации.

Ставка налога на прибыль корпораций установлена в размере 34% и применяется как в отношении резидентов, так и нерезидентов. Не существует различий при налогообложении распределенной и нераспределенной прибыли компании.

Установлены достаточно жесткие правила определения и корректировки налогооблагаемой прибыли. Налогооблагаемая прибыль - это прибыль, взятая из итогового отчета о финансовых результатах предприятия за отчетный период. Она уменьшается на сумму фактических затрат на ведение бизнеса (ведение, сохранение и поддержание бизнеса). Однако только 25% затрат на подготовку и проведение развлекательных мероприятий может быть вычтено из налогооблагаемой базы.

Капитальные затраты обычно не уменьшают налогооблагаемую базу. Однако некоторые виды затрат на открытие и расширение бизнеса, такие, как затраты на маркетинговые исследования, гонорары, выплаченные экспертам, и регистрационная пошлина, могут уменьшить налогооблагаемую базу предприятия. Дивиденды и проценты вычитаются в полном объеме.

Предприятие может уменьшить размер чистой стоимости материальных запасов по бухгалтерским книгам предприятия в целях налогообложения до 12% в год, независимо от других положений, вычитаемых из налогооблагаемой базы, по устаревшим и труднореализуемым объектам. Этот вычет затем должен быть прибавлен к совокупному доходу, полученному в следующем финансовом году, затем следующий вычет может быть сделан при необходимости уменьшения налогооблагаемой базы. Эта льгота предоставляется в целях уменьшения налогооблагаемой прибыли за счет прибыли следующего года.

Амортизация не учитывается в целях налогообложения корпоративным налогом и, соответственно, должна быть прибавлена к балансовой стоимости активов при определении налогооблагаемого дохода. (Ставки амортизационных отчислений и метод списания отражены в Приложении 4, таблице 1)

Ускоренная амортизация может быть предоставлена по машинам, оборудованию и зданиям начиная с года подписания контракта до момента доставки этих активов, контрактная стоимость которых должна превышать 700000 датских крон. Сумма амортизационных отчислений по ускоренному методу списания не может быть выше 30% от общей стоимости по контракту и не должна превышать 15% в год. Специальные повышенные ставки амортизационных отчислений установлены для зданий, машин и оборудования, принадлежащих предприятиям, основанным (зарегистрированным) на территории зон свободного предпринимательства.

Машины и оборудование, стоимость которых не превышает 8600 датских крон, либо со сроком службы менее трех лет могут быть списаны в том же году, в котором они были приобретены.

Прибыль от капитала облагается по общепринятым ставкам корпоративного налога (34%). Прибыль рассчитывается путем уменьшения стоимости реализации на стоимость приобретения. Налогооблагаемая база по налогу на прибыль от капитала складывается из прибыли и убытков, полученных сумм в счет выплаты долгов и долговых требований. Прибыль, полученная от продажи имиджа фирмы, облагается по обычной ставке корпоративного налога - 34%.

Прибыль, полученная от реализации акций, находившихся во владении более чем 3 года, освобождена от налога, если операции с ценными бумагами не являются специальной деятельностью (основным источником дохода).

Прибыль, полученная от распоряжения объектами недвижимости, принадлежащими на правах собственности более чем три года, может быть уменьшена до 5% за каждый год (после трех лет инкубационного периода) владения недвижимостью, но не более 30%.

Дивиденды освобождаются от налога при условии, что их получатель владеет не менее чем 25%-ным пакетом акций в течение полного финансового года. В остальных случаях 66% нераспределенных дивидендов должны быть включены в налогооблагаемую базу. Если дивиденды получены от зарубежных источников, то они подлежат обложению налогом согласно датскому законодательству. Если налог на зарубежные дивиденды не удерживался у источника выплаты, то вся сумма полученных дивидендов включается в налогооблагаемую базу и облагается налогом в том году, в котором он был объявлен.

Убытки, понесенные в финансовом году, могут быть списаны в течение последующих пяти лет и не могут быть списаны за счет прибыли года, в котором они были получены.

Работодатель обязан выплачивать за каждого работника, занятого полный рабочий день, ежемесячный взнос в пенсионный фонд в размере 1491 датских крон. Суммы, выплачиваемые в пенсионный фонд, полностью вычитаются из налогооблагаемой базы при расчете корпоративного налога.

Датская компания, имеющая отделение или филиал за рубежом, обязана включать в совокупный доход головной компании прибыли и убытки, полученные этим отделением в отчетном финансовом году. Однако датская компания может получить налоговый кредит на сумму доходов, полученных из зарубежного источника, при условии, что доходы, принадлежащие этому отделению, не будут превышать 50% от суммы совокупного дохода из всех источников. Если имеется соглашение об избежании двойного обложения, то возможна корректировка налогооблагаемой прибыли, вплоть до полного устранения налогового бремени в отношении доходов из зарубежных источников. Также в целях поощрения деятельности по освоению зарубежных рынков фирме может быть установлена льготная ставка налога на прибыль. [4, c. 70-06]

*Уплата налогов.* Налог уплачивается двумя авансовыми платежами: 20 марта и 20 ноября отчетного финансового года. Суммы авансовых платежей рассчитываются как средняя сумма налога за последние три года, соответственно один взнос равен 50% от этой суммы. Для тех компаний, которые были образованы до 29 января 1992 г. и их зарубежных филиалов является обязательным авансовая форма расчетов по налогу на прибыль. Остальные компании имеют выбор между авансовой формой и оплатой по счету получения дохода. Компании, применяющие форму выплаты налога по счету, при неполном перечислении причитающегося налога обязаны заплатить пени в размере с 11,75% от суммы неуплаченного налога.

Налоговая декларация по налогу на прибыль корпораций должна быть представлена в налоговые органы не позднее 6 месяцев до окончания финансового года. Если окончание финансового года попадает в промежуток от 1 января до 31 марта, то крайний срок для представления декларации – это 1 июля. Пересмотр и перерасчет поданных деклараций может проводиться вплоть до 31 июля.

Предприятия, оперирующие материальными запасами, за которые подлежит уплата НДС и имеющие годовой оборот, превышающий 20000 датских крон, обязаны зарегистрироваться в качестве плательщиков НДС. Если зарубежное представительство не должно регистрироваться на территории Дании как обособленное юридическое лицо, то от имени этого представительства регистрации в качестве плательщика НДС подлежит физическое лицо, являющееся резидентом Дании, либо другое юридическое лицо, зарегистрированное в Дании.

Ставка НДС установлена в размере 25%. Экспортные поставки товаров и предоставление некоторых услуг, таких, как медицина, образование, пассажирский транспорт, финансы, страхование и т.д. освобождены от уплаты НДС. С импортных товаров НДС взимается по ставке 25%.

Декларации по НДС должны представляться в налоговые органы ежеквартально вместе с документами, подтверждающими факты оплаты НДС не позднее 10-дневного периода до окончания отчетного квартала. При неуплате или недоплате НДС налагаются штрафные санкции, а переплаченные суммы НДС возмещаются с начисленным на них процентом.

Резиденты уплачивают налог на имущество, расположенное как на территории Дании, так и за ее пределами. Нерезиденты - только на имущество, находящееся в Дании. В 1996 г. ставка налога на имущество установлена в размере 0,7% от чистой стоимости имущества, стоимость которого превышает 2,4 миллиона датских крон.

Супружеские пары облагаются налогом на имущество раздельно.

Налог с наследства на имущество уплачивается: со всего имущества, если умерший являлся резидентом Дании; только с имущества, расположенного на территории Дании, если умерший - нерезидент. Однако имущество, находящееся в Дании, является объектом обложения налогом независимо от статуса резидентства. Налог на наследование выплачивается только на недвижимость по ставкам от 15% до 36,25% в зависимости от степени родства получателя и умершего.

Подарки облагаются налогом как обычный доход у их получателя. Однако подарки супругам, родителям или детям облагаются специальным налогом на подарки по ставке 15%. Налог уплачивается в случаях, если даритель или получатель являются резидентами Дании либо если имущество расположено на датской территории. Ежегодный необлагаемый размер подарка детям - 41000 датских крон. [28]

***3.2.Возможность использования опыта зарубежных стран в реформировании российской налоговой системы.***

Налоговая система не должна создавать дополнительных препятствий налогоплательщикам (как юридическим, так и физическим лицам), привлекающим заемный капитал. Для решения данной задачи необходимы два основных условия: во-первых, обеспечить вычет сумм процентов, уплаченных за пользование заемными ресурсами, при определении налоговой базы; во-вторых, исключить из налогового законодательства положения, связанные с налоговыми рисками в случае привлечения налогоплательщиком заемных ресурсов. Используемый налоговый режим может увеличивать стоимость их привлечения (в случае частичного включения в расходы, учитываемые при налогообложении), либо, напротив, стимулировать заимствования на кредитном рынке или рынке ценных бумаг (путем создания льготного порядка налогообложения).

В зарубежных странах широко используется *налоговое стимулирование привлечения заемных ресурсов на цели развития бизнеса* как организациями, так и физическими лицами. Организации всю сумму процентов включают в состав расходов, поскольку в противном случае повысится экономическая ставка налога на прибыль, а сокращение чистой прибыли ограничит возможности фирмы по привлечению заемного капитала. Во многих странах физическим лицам предоставляется возможность уменьшать сумму подлежащего уплате подоходного налога на величину выплаченных процентов по займам, взятым на цели производственных инвестиций. В частности, такая налоговая скидка используется в Бельгии, Германии, Греции, Дании, Испании, Канаде, Норвегии, Нидерландах, Финляндии, Швеции. Налоговая скидка в отношении процентов по займам, полученным физическими лицами для целей бизнеса, введена в Австралии, Франции, Турции, Ирландии, Японии, США (ограничена определенным размером (Приложение 2, таблица 2)), Великобритании (в полной сумме вычитаются только проценты по займам на деловые цели или приобретение предметов делового использования).

В России подобные налоговые льготы отсутствуют. Кроме того, существуют определенные ограничения по отнесению на расходы процентов за пользование заемными ресурсами. Согласно действующему порядку налогообложения, при отсутствии сопоставимых долговых обязательств в состав расходов разрешено включать проценты по рублевым кредитам в пределах ставки рефинансирования ЦБ РФ, увеличенной в 1,1 раза (то есть 14,3%), а по валютным кредитам - 15%. Однако на практике банки достаточно легко обходят данные условия.

Эффективно было бы отказаться от установления законодательных ограничений на включение в состав расходов процентов за пользование заемными ресурсами при одновременном усилении контроля за взаимозависимостью кредитора и заемщика. Кроме того, необходимо налоговыми мерами стимулировать привлечение организациями инвестиционных кредитов. В настоящее время в подобном случае организация вынуждена уплачивать больше налогов, чем при привлечении кредитов на пополнение оборотных средств. Это связано с тем, что, хотя при расчете налога на прибыль проценты по кредитам включаются заемщиком в состав внереализационных расходов вне зависимости от цели их получения, однако налог на имущество определяется по данным бухгалтерского учета, в котором проценты по кредиту, взятому для приобретения инвестиционного актива (основных средств или материалов), до оприходования приобретаемого имущества включаются в его первоначальную стоимость.

В результате налогом на имущество облагается также и часть процентов по кредитам инвестиционного характера. Кроме того, основные средства в налоговом и бухгалтерском учете отражаются по разной стоимости, что требует ведения отдельных налоговых регистров по учету основных средств. Для заемщика выгоднее, если в кредитном договоре указано, что кредит взят на пополнение оборотных средств независимо от фактического направления его использования, так как в этом случае начисленные проценты будут одновременно учтены в бухгалтерском учете в составе операционных, а в налоговом - в составе внереализационных расходов.

Значительное влияние оказывает налогообложение и на заинтересованность физических лиц в получении кредитов, прежде всего ипотечных и потребительских. В зарубежных странах широкое распространение получила практика налогового стимулирования использования физическими лицами кредитных ресурсов. Так, полный вычет из налогообложения процентов по займам на покупку или улучшение дома применяется в Голландии, Дании, Ирландии, Испании, Нидерландах, Норвегии, Португалии, США, Швеции, Швейцарии, Франции (действует дополнительный налоговый кредит на определенную долю в процентах от величины годовых инвестиций в покупку нового дома). Предельный размер льготы установлен в Финляндии и Италии (только для впервые приобретающих жилье).

В России налоговые льготы для физических лиц также рассматриваются как элемент создания благоприятной налоговой среды для развития *ипотечного жилищного кредитования и кредитования жилищного строительства.* В Концепции развития системы ипотечного жилищного кредитования в РФ отмечается: Наличие налоговых льгот, связанных с ипотечным жилищным кредитованием, является действенным экономическим фактором, стимулирующим со стороны государства развитие первичного ипотечного рынка. Они позволяют существенно увеличить доступность долгосрочных ипотечных кредитов для населения. Меры налогового стимулирования развития жилищного кредитования направлены главным образом на предоставление имущественного налогового вычета по налогу на доходы физических лиц. Проценты по целевым кредитам (займам) вычитаются в полном объеме, что согласуется с опытом большинства развитых стран, в то время как ограничение размера налогового вычета 1 млн. руб. существенно снижает его эффективность, поскольку зачастую не соответствует величине реальных расходов на приобретение жилья.

Влияние налогообложения на прочие виды кредитов менее значимо. В России отсутствуют налоговые рычаги стимулирования *потребительского кредитования,* хотя и в зарубежных странах данная льгота не получила столь широкого распространения, как налоговый вычет по ипотечному кредитованию. Проценты по потребительским кредитам полностью освобождаются от налога в Голландии, Дании, Ирландии и Финляндии; в определенных пределах - в Люксембурге, Нидерландах, Норвегии, Швеции и Швейцарии. В то же время льготы по потребительскому кредитованию отсутствуют в Австралии, Бельгии, Великобритании, Германии и ряде других стран.

Вместе с тем в отношении потребительского кредитования не действуют и некоторые регулирующие меры. Так, из-под налогообложения выведен самый быстрорастущий сегмент рынка потребительского кредитования - экспресс-кредитование в местах приобретения товаров: определение материальной выгоды не производится в случае предоставления физическому лицу коммерческого кредита либо приобретения товара в кредит или рассрочку. Это связано с тем, что действующим законодательством не предусмотрены взаимоотношения ни банка-кредитора, ни физического лица-заемщика с третьими лицами (например, торговой организацией). [11, с. 85-88]

Предварительно принятое федеральным правительством решение о замораживании ставки налога на добавленную стоимость на уровне 18%, думается, принципиально неверно. Оно, в частности, обессмысливает прошлогоднее правительственное решение о снижении этой ставки с 20% до названного уровня в качестве первого шага, за которым должен был последовать второй-дальнейшее ее двух-трехпроцентное уменьшение, нацеливаемое на стимулирование развития экономики. Понятно, что ослабление зависимости народного хозяйства от мировых цен на энергоносители настоятельно требует ослабления налоговой нагрузки прежде всего в перерабатывающих отраслях, где на порядок выше, нежели в отраслях добывающих, доля добавленной стоимости, соответственно - удельный вес НДС в общей налоговой нагрузке. Снижение рассматриваемой ставки до 15 - 16%, как представляется, создавало бы благоприятные предпосылки для развития именно отраслей переработки. Однако при этом стоило бы сохранить льготную - десятипроцентную - ставку НДС, действующую ныне, в частности, для ряда продовольственных товаров и изделий детского ассортимента; в противном случае неизбежен взлет цен на потребительском рынке.[18, с. 7-9]

Например в Италии налог на добавленную стоимость взимается по дифференцированным ставкам. В настоящее время их пять: льготная - 2%, основная - 9%, две повышенные - 18% и 38%, а также нулевая, которая применяется к экспорту товаров и услуг.

Льготная ставка 2% применяется к товарам первой необходимости (хлеб, молоко и другие продукты питания), а также газетам, журналам. По основной ставке 9% облагается широкий круг промышленных изделий, в том числе текстильных. Продукты питания и спиртные напитки, продаваемые через ресторан, а также бензин и нефтепродукты облагаются по ставке 18%. Самая высокая ставка применяется к предметам роскоши (меха, ювелирные изделия, спортивные автомашины. [1, с. 41]

Что касается предлагаемых ныне иных, нежели снижение ставки НДС, путей ослабления налоговой нагрузки на экономику, то они, во-первых, находятся в русле интересов хозяйствующих субъектов нефтегазодобычи (с учетом вышесказанного), во-вторых, лишь еще больше усложнят налоговое администрирование НДС, с которым и сегодня предостаточно проблем (о чем речь пойдет далее). Тут просматриваются и другие негативы.

Так, предлагается уменьшить налоговую нагрузку на экономику путем вычета входного НДС по капитальному строительству по схеме, применяемой к основному производству, т.е. в режиме реального времени, а не после ввода оборудования в эксплуатацию. Решение вроде бы разумное, однако его реализация: а) вряд ли в конечном счете снизит налоговую нагрузку на хозяйствующих субъектов (ибо им предлагается вернуть их же деньги, но лишь несколько раньше, чем это происходит сегодня); б) способна создать еще один канал занижения налоговой базы и ухода от налогообложения; в) чревата вышеупомянутым усложнением администрирования.

Не все так просто и с намечаемыми на 2006 г. однозначно прогрессивными, на первый взгляд, нововведениями, касающимися налога на прибыль; речь идет о задействовании амортизационной премии, беспрепятственном переносе убытков на будущее и полном учете затрат на НИОКР в издержках производства. «Интрига» в том, что основная доля данного налога поступает в бюджеты субъектов РФ, и обеспечить более или менее равноценное возмещение этим бюджетам доходов, выпадающих в связи с названными новациями, в нынешних условиях практически невозможно. Показательная аналогия здесь - печальный опыт с возмещением региональным бюджетам доходов, выпавших вследствие отмены с 2003 г. налогов, являвшихся источниками финансирования дорожных фондов: до сих пор проблема финансового обеспечения дорожного строительства в большинстве регионов не решена.

Одна из предлагаемых ныне мер - отмена НДС как такового и введение вместо него налога с продаж - вообще неприемлема с экономической и политической точек зрения. Для полной компенсации потерь бюджета в связи с отменой НДС минимальная ставка налога с продаж должна была бы составить 15% (что, понятно, повлекло бы за собой галопирующий рост розничных цен). При установлении же этой ставки на уровне 5% (как и было до отмены данного налога) бюджет страны понес бы огромные потери. Наконец, если собираемость налога с продаж в связи с проблемами учета розничной выручки примерна такая же, что и НДС (70—75%), то администрирование первого вовсе не проще, чем второго.

Как уже отмечалось, администрирование НДС сегодня заключает многие проблемы; конкретнее говоря, при его нынешнем уровне данный налог через три - четыре года может фактически исчезнуть и без замены его налогом с продаж. Так, вычеты НДС по внутренним операциям за последние четыре года выросли в 2,4 раза при увеличении соответствующих начисленных сумм лишь вдвое; в 2005 г. они достигнут 6 трлн. руб., составив 85,1% к начисленной сумме (соответствующий показатель 2001 г. - 79,5%). Возмещение НДС по экспортным операциям увеличилось в 2004 г. по сравнению с 2000 г. более чем втрое при росте самого экспорта лишь в 1,9 раза и достигло в прошлом году 325 млрд. руб.; в бюджете-2005 такое возмещение заложено в сумме 344 млрд. руб.

Подобное абсурдное положение складывается в результате задействуемых ныне алгоритмов возмещения не внесенных в бюджет сумм НДС (в объеме сотен миллиардов рублей); данные алгоритмы, позволяют хозяйствующим субъектам применять «эффективные» схемы ухода от налогообложения. Система НДС-счетов, способная радикально изменить сложившуюся ситуацию, отвергнута федеральным правительством, вознамерившимся было побороться с вышеупомянутым злом с помощью неэффективного и дорогостоящего механизма электронных счетов-фактур, но вскоре от своего намерения отказавшимся. Иной же альтернативы системе НДС-счетов пока не предложено. [18, с. 18-21.]

Отличием налоговой системы Германии является наличие налога с продаж вместо НДС. В государственных доходах он составляет примерно 28% - второе место после подоходного налога и служит регулирующим источником. Его общая ставка - 14%. Но основные продовольственные товары, а также книжно-журнальная продукция облагаются по ставке 7%. Налог на доходы корпораций взимается с балансовой прибыли компании. Ставка налога на нераспределенную прибыль - 50%, а на прибыль, распределенную по дивидендам - 36%. [6, с. 32]

О завершении налоговой реформы не может быть и речи до устранения легитимных механизмов существенного занижения хозяйствующими субъектами налоговой базы, соответственно - налоговых обязательств. Одним из таких механизмов, по мнению контролирующих органов, является трансфертное ценообразование, применяемое в различной степени жесткости интегрированных корпоративных структурах (прежде всего холдингах и финансово-промышленных группах), представляющих собой объединения юридических лиц. Феномен такого ценообразования подчас даже трактуется как чуть ли не основной канал ухода крупного бизнеса от налогообложения (соответственно «утечки» бюджетных средств), как главная преграда на пути совершенствования налогового администрирования. При этом ссылаются на конкретные факты занижения холдинговыми структурами нефтяной и других отраслей корпоративных цен в целях уменьшения налоговой базы и минимизации («оптимизации») своего налогового бремени.

Отрицать подобные негативные факты и тенденции нелепо, однако хотелось бы сразу подчеркнуть, что, во-первых, проблема занижения крупным бизнесом отпускных цен посредством применения трансфертного ценообразования, да и другими способами, при всей своей серьезности «меркнет» с точки зрения масштабов увода финансовых средств от налогообложения перед проблемой задействования схем, связанных с зачетами «входящего» НДС во внутренних и внешнеторговых оборотах. Во-вторых (и это главное), борьба государства с процессами «оптимизации» налогов должна вестись против стремления хозяйствующих субъектов использовать трансфертное ценообразование для занижения отпускных корпоративных цен, а не против этого ценообразования как такового. Последнее - один из обязательных инструментов перераспределения финансовых потоков в рамках крупных интегрированных корпораций, концентрации и централизации всех их ресурсов для инвестирования приоритетных проектов, и т. п.. В общем - одно из непременных средств обеспечения того «синергетического» эффекта интеграционного взаимодействия хозяйствующих субъектов, ради которого они и образуют холдинги и другие, менее жесткие, корпоративные объединения.

Думается, борьба с занижением отпускных цен производителей, в том числе путем использования трансфертного ценообразования, должна вестись в двух основных направлениях. *Первое* связано с расширением и уточнением понятия «взаимозависимые лица для целей налогообложения», конкретизацией понятия «рыночная цена» и с внесением соответствующих поправок в статьи 20 и 40 Налогового кодекса РФ. По этим лит им ныне и пытаются решить проблему федеральные исполнительные власти, прежде всего Минфин России.

Работа по уточнению определения «взаимозависимых лиц», наверное, принесет определенные позитивные плоды, но способна ли она обеспечить резкое продвижение в решении проблемы занижения цен и налогов? Ясно, что прописать в Кодексе все возможные случаи «взаимозависимости» не удастся, а значит, многие коллизии на сей счет придется решать с помощью судебных инстанций, что не может не усложнять взаимоотношения государства и налогоплательщиков. Да и как суды будут определять степень взаимозави­симости партнеров, если не все ее критерии исчерпывающе прописаны в Кодексе?

Но и в случае предельно четкого определения «взаимозависимости» партнеров по бизнесу рассматриваемая проблема вряд ли может быть полностью решена, тем более, если не будет дано четкого определения понятия рыночной цены. Расплывчатость характеристики «рыночной цены» в статье 40 Налогового кодекса РФ позволяет практически безнаказанно занижать контрактные цены и уменьшать тем самым налоговую базу, а применительно к внешнеторговым (экспортно-импортным) операциям - и размер таможенных платежей. Проверки Счетной палаты РФ выявляют многочисленные факты явного занижения цен внутренних и международных (особенно при поставках на территорию зарубежных офшорных зон) контрактов, но доказательно убедить налоговые органы в этом в значительной части случаев практически невозможно. Так недобросовестные налогоплательщики сплошь и рядом создают в отмеченных зонах формально от них не зависимые посреднические компании, но аффилированность последних с первыми практически недоказуема: единственным инструментом здесь является выявление отклонения контрактных цен от рыночных более чем на 20% (этот контрольный инструмент налоговых органов регламентирован пунктом 2 статьи 40 Кодекса).

В настоящее время отсутствуют и законодательно регламентированные методика определения рыночных цен, и перечень источников информации о последних применительно к конкретным регионам и товарам. А это способствует занижению ценовых параметров сделок далеко не только в рамках интегрированных корпораций. Нет непреодолимых юридических препятствий для этого, чтобы конкретные лица, создав предприятия на территории РФ и в офшорных зонах, продавали продукцию себе самим по ими же установленным заниженным ценам. Что касается арбитражных судов, то в связи с неопределенностью соответствующих положений статьи 40 Налогового кодекса РФ они, как правило, принимают решения по определению ценовых параметров сделок в пользу налогоплательщиков.

Хотя Налоговый кодекс РФ в принципе не исключает возможность использования для определения рыночной цены «официальных источников информации», в нем нет ни слова о том, что конкретно следует под ними понимать, информация каких государственных и муниципальных органов или коммерческих организаций может быть использована. Нет ясности и в том, можно ли использовать официальные зарубежные источники. Кодекс не определяет в качестве возможного источника и биржевые цены.

Очевидно, в Налоговом кодексе РФ следовало бы четко охарактеризовать и соответствующий перечень источников, и право как налоговых органов, так и налогоплательщиков использовать информацию о ценах, содержащуюся в публикуемых общедоступных справочных изданиях о рыночных ценах, а также о биржевых (в том числе зарубежных) котировках товаров. Кроме того, необходимо, думается предоставить государственным органам право использовать в налоговых проверках официальную информацию таможенной службы о таможенной стоимости соответствующих товаров. Одновременно стоило бы рассмотреть вопрос о создании негосударственного органа, публикующего на основе справочной российской и зарубежной информации данные о рыночных ценах и о пределах их колебаний, обязательные и для налогоплательщиков, и для контролирующих структур.

Признавая необходимость проведения работы по охарактеризованной линии, хотелось бы сделать акцент на *втором направлении,* суть которого состоит в нацеливании налогового и бюджетного законодательств в целом на блокирование побуждений налогоплательщиков к задействованию различных механизмов занижения контрактных цен доя минимизации налогообложения. Речь идет об исключении (по возможности) из этого законодательства положений, непосредственно и жестко увязывающих размер уплачиваемых налогов с уровнем цен, применяемых в сделках.

В первую очередь это касается необходимости ликвидации адвалорных ставок по тем налогам, применительно к которым есть возможность использовать специфические ставки. Ретроспективный анализ показывает, что вышеупомянутое негативно направленное применение нефтяными холдинговыми корпорациями инструмента трансфертного ценообразования в широких масштабах началось с привязки ставки налога на пользование недрами к отпускной цене добываемой нефти: корпорациям удалось резко уменьшить свои обязательства по данному налогу. С заменой последнего (с начала 2002 г.) на НДПИ и установлением его ставки относительно добычи нефти в натуральном выражении рассматриваемая проблема фактически отпала (правда, она может вновь возникнуть в 2007 г., ибо действие специфической ставки НДПИ применительно к нефти принято до конца 2006 г.). Далее, крайне негативным в рассматриваемом отношении оказался двухлетний опыт применения адвалорной составляющей ставки акциза на табачные изделия; их производители довольно широко применяют, в частности, трансфертные цены для «оптимизации» своей налоговой нагрузки.

Другую возможность занижения цен до ее «оптимизации» создает налоговое льготирование. До 2004 г. такую возможность предоставляло законодательство относительно налога на прибыль, причем и без использования трансфертного ценообразования: цены занижались при осуществлении поставок через специально создаваемые в субъектах федерации (по договоренности с региональными властями) компактные посреднические компании. Каждая из них (подчас состоявшая из нескольких сотрудников), получая продукцию по заниженным ценам, затем реализовывала ее потребителям по обычным ценам и, таким образом, аккумулировала огромные суммы прибылей. Опираясь на законодательные нормы, власти субъектов РФ освобождали подобные компании от уплаты налога на прибыль в региональные и местные бюджеты, получая взамен (на основе инвестиционных соглашений) определенные суммы на развитие соответствующих регионов. Такого рода схемы «оптимизации» налоговой нагрузки особенно широко использовались крупными нефтекорпорациями. «благо» доказать зависимость от них рассматриваемых посреднических фирм, формально никак не связанных с поставщиками и потребителями нефти, было практически невозможно.

Применение подобной схемы минимизации налога на прибыль было, в частности, выявлено при осуществленной в 2004 г. Счетной палатой РФ проверке организаций-налогоплательщиков Чукотского автономного округа. Ряд зарегистрированных на его территории компактных организаций (главным образом - ООО) покупал у добывающих предприятий «Сибнефти» сырую нефть по явно заниженным ценам, а затем продавал ее нефтеперерабатывающим предприятиям по повышенным ценам, тем самым аккумулируя на своих счетах прибыли, исчисляемые многими миллиардами рублей. Получив полное освобождение от уплаты налога на прибыль в окружной и в местные бюджеты, эти ООО направляли примерно половину «сэкономленных» налоговых средств на развитие социальной инфраструктуры округа. Характерно, что рассматриваемые общества, юридически самостоятельные и никак не связанные с «Сибнефтью», впоследствии - после отмены права региональных органов власти освобождать организации от уплаты налога на прибыль - были со всеми своими активами присоединены к названной корпорации.

Таким образом, разрушить данную схему (как и многие другие аналогичные схемы) удалось исключительно путем отмены возможности региональных и местных властей полностью освобождать налогоплательщиков от уплаты налога на прибыль в соответствующие бюджеты. Установив право региональных органов власти уменьшать ставку налога на прибыль в их бюджеты максимум на четыре процентных пункта, законодатели если не полностью, то в решающей степени подорвали экономическую базу применения заниженных цен. Альтернативный же путь, связанный с доказыванием аффилированности юридических лиц, занятых в соответствующих цепочках, наверняка оказался бы куда более длинным, да и вряд ли вообще перспективным.

Например в Канаде ставка налога на прибыль складывается из федеральной и провинциальной. Общая федеральная ставка — 28% (для компаний обрабатывающей промышленности — 23. ( Приложении 5)

Действующие нормы Налогового кодекса РФ позволяют налогоплательщикам применять контрактные цены, отклоняющиеся от рыночных на 20%. А, собственно, почему в Кодексе обозначена величина в 20, а не, скажем, в 10 или 25%? Ответа на этот вопрос нет, а предприятия, четко «вписываясь» в рамки закона, включая статьи 20 и 40 Кодекса, успешно «оптимизируют» свою налоговую нагрузку и без применения механизмов трансфертного ценообразования... Есть, очевидно, над чем задуматься и поработать законодателям. Плодотворная работа в обозначенных выше и других направлениях стала бы, думается, конструктивной альтернативой неуместному самодовольству, проявляющемуся в заявлениях о практической завершенности налоговой реформы в России. [18, с. 18-21.]

Но положительной стороной налоговой реформы является увеличение с каждым годом налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации. (Приложение 6). [21]

В зарубежных странах налоговые вопросы давно уже занимают почетное место в финансовом планировании предприятий. В условиях высоких налоговых ставок неправильный или недостаточный учет налогового фактора может привести к весьма неблагоприятным последствиям или даже вызвать банкротство предприятия. С другой стороны, правильное использование предусмотренных налоговым законодательством льгот и скидок может обеспечить не только сохранность и полученных финансовых накоплений, но и возможности финансирования расширения деятельности, новых инвестиций за счет экономии на налогах или даже за счет возврата налоговых платежей из казны.

При налоговом планировании не следует ориентироваться только на размеры налоговых ставок. Напротив, размеры налоговых ставок с точки зрения обложения налоговой деятельности имеют второстепенное значение.

На самом деле и в странах с нормальными (не пониженными) ставками налогов компании с хорошо поставленным налоговым правительством платят налоги по эффективной налоговой ставке не свыше 20-25%.

Снижение высоких нормальных налоговых ставок до пониженных эффективных в западных странах в принципе доступно для всех компаний, хотя и носит избирательный характер.

Практически во всех странах существуют значительные налоговые льготы (или даже прямые субсидии и компенсации) для экспортной деятельности, для инвестиций в новые промышленные мощности, в создание новых рабочих мест, для предприятий, создаваемых в относительно менее развитых районах и т.д.

Многие страны (США, Великобритания, Франция и т.д.) предоставляют своим компаниям отсрочку от налогообложения доходов, полученных за рубежом до тех пор, пока они не будут реально репатриированы в страну. Такая отсрочка может фактически иметь бессрочный характер, а при современном уровне процентных ставок отсрочка в уплате налогов на 7-8 лет равносильна полному освобождению от налога.

Компании с международным масштабом деятельности могут даже пользоваться весьма существенными льготами, предусмотренными международными налоговыми соглашениями. [20]

Некоторые развитые страны (США, Франция, ФРГ, Япония и т.д.) в последние годы приняли специальные законы, направленные за перемещением капиталов из этих стран в "налоговые убежища", которые на деятельность их граждан и компаний не распространяются. Это также служит сдерживающим фактором при выборе страны размещения капитала.

Для целей налогового планирования все множество налогов, уплачиваемых предприятиями в ходе его деятельности, целесообразно подразделить на налоги, оплачиваемые по счетам издержек, и налоги, уплачиваемые по счетам прибылей и убытков. При этом в первой группе налогов можно выделить налоги, уплачиваемые предприятием от имени других лиц, и налоги, подлежащие делению между предприятием и другими лицами. Однако это деление, хотя и основано на законодательно утвержденных формах налогов, на практике оказывается весьма расплывчатым. Действительно, то, в какой доле эти налоги приняты на собственные издержки, зависит не от налогового законодательства, а от конкретных условий взаимоотношения данного предприятия со своими контрагентами. [19]

Например, налоги с оборота, акцизы и т.д., хотя и уплачиваются предприятием от своего имени, но фактически при благоприятных обстоятельствах могут через цены полностью перекладываться на потребителей, т.е. номинальное увеличение издержек на сумму этих налогов автоматически сбалансируется соответствующим увеличением выручки. Среди налогов, уплачиваемых предприятием от имени других лиц, можно выделить налоги на заработную плату. [26]

Налоговое планирование является компонентом (и одним из важнейших) внутреннего планирования предприятия, показатели и общие цели которого принципиально отличаются от публикуемых в официальных отчетах и балансах. Публикуемые размеры балансовой прибыли (и даже прибыли после уплаты налогов) не являются и не могут являться целью деятельности предприятия. В действительности цифры, публикуемые в балансах предприятий, представляют собой лишь ту долю реальных накоплений, которую предприятие готово предоставить для распределения между государством (в виде налогов с прибыли) и акционерами (в виде дивидендов, остаток прибыли может использоваться на создание некоторых видов резервов). Причем если говорить об акционерах, то балансовая прибыль является средством удовлетворения в основном мелких акционеров, а крупные пайщики предприятий реализуют свою долю накоплений другими более выгодными для них способами.

В своем внутреннем планировании предприятия ориентируются не на балансовую прибыль, а на некий сводный показатель накопления (который на разных предприятиях рассчитывается по разной методике), охватывающий, кроме балансовой прибыли, целый ряд других форм, под которыми маскируется реальная прибавочная стоимость, произведенная на данном предприятии. Это, во-первых, часть реальных денежных накоплений, которые в балансе показываются как издержки: отчисления в амортизационные фонды (точнее, их избыточная часть по сравнению с реальным износом оборудования), различного рода резервы, формируемые за счет начисления на издержки, и т.д. Во вторых, это нереализованный прирост стоимости принадлежащих предприятию активов: недвижимого имущества, товарных запасов, пакетов акций и т.д. В третьих, это находящиеся в обороте предприятия средства, передача которых в пользу других лиц может быть задержана на более или менее длительное время: суммы налогов, по которым государством предоставлена отсрочка; пенсионные фонды и фонды привлечения к участию в капитале предприятия наемных работников, образуемого путем начислений на них заработную плату; временно освобождаемые от налогов фонды накопления средств на капиталовложения и т.д. Не все эти фонды в одинаковой степени выражают накопление предприятия; поэтому фонды и суммы, перечисленные в двух последних группах, должны учитываться с соответствующими поправочными коэффициентами.

С точки зрения такого внутреннего планирования все налоги, уплачиваемые предприятием, рассматриваются как его собственные издержки; разница лишь в возможностях и методах их учета. Так, налоги, уплачиваемые с имущества или капитала предприятия, могут быть точно определены заранее; конечное бремя налогов с оборотов таможенных пошлин и других налогов, рассчитываемых на базе цен продаваемых товаров и услуг, может быть определено лишь с учетом возможности переложения этих налогов на потребителей (путем изменения цен); размер корпорационного налога зависит от целого ряда компонентов, влияющих на величину балансовой прибыли, из которых только часть может регулироваться самим предприятием, а остальные определяются внешними причинами, поэтому в отношении этого налога может быть лишь более или менее точный прогнозный расчет. Кроме того, предприятие должно планировать возможную экономию на уплату налогов вследствие использования льгот, предусмотренных для тех или иных форм расходования его накоплений, отсрочек в уплате налога и т.д. Таким образом, часть налогов представляет собой постоянную, заранее известную долю общих издержек, другие налоги являются переменной величиной, зависящей от факторов, в разной степени поддающихся измерению или прогнозированию.

Поэтому при планировании своей деятельности, размещении накопленных доходов и ресурсов предприятие разрабатывает, как правило, несколько вариантов, из которых выбирает тот, который обеспечивает минимальный размер налоговых обязательств (естественно, при равенстве прочих коммерческих и финансовых условий). При этом наиболее широкие возможности для налогового планирования существуют именно со стороны налогов, уплачиваемых по счетам прибылей, поскольку именно для этих налогов законом предусмотрено наибольшее число льгот, скидок, вычетов и т.д. в зависимости от выбора того или иного пути осуществления деятельности, формы и методов вложения капиталов. [22]

Необходимо отметить некоторыеосновные положительные моменты**,** характерные для системы сбора налогов в США и ФРГ, влияющие на поступление налогов в государственную казну, которые могут быть учтены при становлении эффективного налогового контроля в нашей стране.

1. Хорошо развитая и финансируемая автоматизация системы сбора налогов, а также распространение системы безналичных расчетов.
2. Большое значение деловой и финансовой репутации бизнесмена на Западе. Информация об уклонении от уплаты налогов или о наличии проблем с налоговыми органами может пагубно сказаться на дальнейшем развитии бизнеса, “отпугнуть” деловых партнеров.
3. Систематизация опыта работы налоговых служб и правоохранительных органов, их хорошая техническая оснащенность, высокий авторитет у граждан и субъектов финансово-хозяйственной деятельности.
4. Горизонтальные и вертикальные механизмы сотрудничества налоговых служб, отработанные в США.
5. На Западе налоговое законодательство более детализировано, отсутствуют основания для разных толкований и интерпретации. Положительным моментом является также и устоявшаяся налоговая система государств.
6. Разумная дифференциация санкций за налоговые правонарушения и преступления. Практика ограничения виновных в некоторых гражданских правах. Например, лишение права участвовать в выборах, лишение водительских прав являются действенными мера­ми предупреждения налоговых преступлений.
7. Относительно стабильная экономическо-политическая ситуация.
8. Налоговые преступления рассматриваются в тесной связи с легализацией денежных средств, полученных незаконным путем, проявлениями теневой экономики. Они рассматриваются как тяжкие преступления против общества или государства.
9. Отлаженная система возмещения причиненного государству финансового вреда. Возложение взыскания на личное имущество должника, возможность конфискации имущества.
10. Опыт, в частности США, привлечения к уголовной ответственности юридических лиц за налоговые преступления может быть очень полезен для российского налогового и уголовного законодательства, ведь уклонение от уплаты налогов осуществляется зачастую не только в личных интересах руководителя фирмы, но и в интересах предприятия, где присутствуют интересы всех учредителей.

Следует отметить, что, сколько бы ни велось споров о применении тех или иных мер по повышению эффективности работы налоговых органов, изучение зарубежного опыта, безусловно, заслуживает большого внимания в нашей стране, стоящей на пути реформирования своей налоговой системы, превращения ее в важнейший инструмент развития экономики и повышения уровня жизни населения. [25]

***Заключение***

Меняются ставки налогов, объекты налогообложения, отменяются одни льготы и вводятся новые, уточняются источники уплаты налогов. Многочисленные изменения и дополнения вносятся в инструктивный и методический материал по налогам. Все это резко увеличивает поток информации по налогообложению, за которым сложно уследить, но необходимо своевременно получить. Незнание законов не освобождает от ответственности за их невыполнение.

В результате многолетних дискуссий о концепции реформирования налоговой системы России была признана приоритетность кодификации российского налогового законодательства. В обществе достигнуто понимание, что, неустойчивая налоговая система подрывает основу бюджетной системы страны, провоцирует политическую нестабильность и социальную напряженность.

Комплексные преобразования, направленные на упорядочение и рационализацию налоговой системы, являются в настоящее время общепризнанной необходимостью. Их успешная реализация будет содействовать оздоровлению финансовой системы и проведению эффективной государственной экономической политики.

Нестабильность наших налогов, постоянный пересмотр ставок, количества налогов, льгот и т. д., несомненно, играет отрицательную роль, особенно в период перехода российской экономики к рыночным отношениям, а также препятствует инвестициям как отечественным, так и иностранным. Нестабильность налоговой системы на сегодняшний день - главная проблема реформы налогообложения.

Совершенствование налогообложения неразрывно связано с созданием прочных экономических отношений. От того, как скоро это будет создано, зависит формирование устойчивых предпосылок для постепенного превращения системы налогообложения в фактор экономического роста. [23

**Глоссарий**

**Адвалорные ставки –** платеж на основе фиксированной ставки со стоимости товара. Автоматически сохраняет свои функции в условиях инфляции.

**Бюджет –** план поступления доходов и их использование.

**Налоги –** обязательные платежи, взимаемые государством с хозяйствующих субъектов и с граждан (юридических и физических лиц) в государственный или местный бюджет по ставке, установленной в законном порядке.

**Налогообложение**- законодательно установленный порядок взимания налогов. Основная функция налогообложения - регулирование экономики. С помощью рычагов налоговой (фискальной) политики государство оказывает воздействие на состояние хозяйственной конъюнктуры, стимулирует экономический рост.

**Налогоплательщики –** юридические лица, другие категории плательщиков и физические лица, на которых в соответствии с законодательными актами возложена обязанность уплачивать налоги.

**Ставка налоговая –** величина налога на единицу обложения (гектар земли, рубль дохода и т. д.)

**Физические лица –** граждане РФ, граждане других государств, лица без гражданства, как имеющие так и не имеющие постоянного местожительства в РФ.

**Юридическое лицо -** организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

**Библиография**

1. Глухов В.В. Налоги – теория и практика: Учебник. – СПб.: «Специальная литература», 1996. – 356 стр.
2. Киселева Е.А. Макроэкономика: Учебник. - М.: «ИНФРА – М», 2005. – 268 стр.
3. Князев В.Г. Налоговые системы зарубежных стран: Учебник. - М.: «Закон и право», 1997. – 260 стр.
4. Мещерякова О.В. Налоговые системы развитых стран мира: Учебник. – М.: «Правовая культура», 1995. – 290 стр.
5. Налоговый кодекс РФ, части I, II: М.: выпуск 15/2002. – 512 стр.
6. Райзберг Б.А. Курс экономики: Учебник. - М.: «ИНФРА – М», 1999 г. - 384 стр.
7. Резник Г.А. Макроэкономика: Учебник. – Пенза: ПГАСА, 2001. – 280 стр.
8. Черник Д.Г., Налоги и налогообложение: Учебник. - М.: «ИНФРА – М», 2001. – 415 стр.
9. Черник Д.Г., Налоги: Учебник. - М.: «Финансы и статистика», 2000. – 468 стр.
10. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. - М.: ИНФРА-М, - 1999. – 294 стр.
11. Борисов О. “Проблемы налогового стимулирования инвестиционной деятельности банка”. // Вопросы экономики. - 2005. – 5.
12. Горский И.В. “О признаках налога в налоговом кодексе Российской Федерации” // Финансы. - 2004. – 9.
13. Ильин А.В. “Российская налоговая система на рубеже XXI века”. // Финансы. – 2004. – 4.
14. Ильин А.Е. “Налоговый механизм государственного регулирования доходов”. // Финансы. - 2005. – 3.
15. Корский К.В. “Некоторые параметры налоговой реформы”. // Финансы. -2004. – 2.
16. Масленикова А.А. “Налог на добавленную стоимость. Правовая и экономическая сущность”. // Финансы. - 2005. – 1.
17. Пансков В. “Близка ли к завершению налоговая реформа”. // РЭЖ. - 2004. – 3.
18. Пансков В. “Узловые проблемы совершенствования налогообложения (снова об ускорении налоговой реформы и ее завершения)”. // РЭЖ. - 2005. – 3.
19. http://www.eks.ru
20. http://www.mediatext.ru/info/news
21. http://www.minfin.ru/debt/apr2003.htm
22. http://www.minfin.ru/debt/shp?/debt/htm.

http://www.nalog.ru

president.kremlin.ru/appears/2005/04/15/

World Economic Outlook, May 2004

World Economic Outlook, October 2005

1. www.botanland.narod.ru