

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ**

А.А.Яковлев, П.В.Кузнецов, А.К.Фоминых

**Идентификация неформальных бизнес-групп
для целей
налогового администрирования**

Препринт WP1/2002/02

УДК 336.2:334
ББК 65.9(2)261.3
Я 47

Использованы результаты проекта по разработке методики определения границ и состава участников неформальных бизнес-групп для целей налогового администрирования проблемных налогоплательщиков. Проект был осуществлен авторами по заказу НИИ развития налоговой системы при Министерстве по налогам и сборам Российской Федерации в августе 2000 г. — феврале 2001 г.

А.А. Яковлев — Государственный университет — Высшая школа экономики (e-mail: matesha@hse.ru, тел.: (095) 928-86-49)

П.В. Кузнецов — Рабочий центр экономических реформ при Правительстве Российской Федерации (e-mail: paulkuz@rc.ru, тел.: (095) 206-46-86)

А.К. Фоминых — Рабочий центр экономических реформ при Правительстве Российской Федерации (e-mail: asashe@pisem.net, тел.: (095) 206-46-97)

Яковлев А.А. Идентификация неформальных бизнес-групп для целей налогового администрирования / **А.А. Яковлев, П.В. Кузнецов, А.К. Фоминых:** Препринт WP1/2002/02. — М.: ГУ ВШЭ, 2002. — 40 с.

Данная работа носит прикладной характер и содержит методологические подходы к налоговому администрированию в отношении крупных налогоплательщиков — неформальных бизнес-групп, получивших широкое распространение в российской экономике во второй половине 1990-х гг. Проведена типологизация схем ухода от налогов исходя из общей логики поведения собственников предприятий — крупных налогоплательщиков, включенных в неформальные группы. Представлены критерии отбора крупных и средних производственных предприятий — участников неформальных бизнес-групп (с учетом различий на уровне отраслей, регионов и отдельных предприятий) для предварительного анализа их финансовой отчетности. Далее предложены критерии определения границ неформальных бизнес-групп и идентификации их участников, которые могут быть использованы в рамках работы налоговых органов с проблемными налогоплательщиками. Кроме того, представлен ряд выводов более общего характера, касающихся поведения неформальных групп, имеющих важное значение для налогового администрирования.

УДК 336.2:334
ББК 65.9(2)261.3

© А.А. Яковлев, П.В. Кузнецов,
А.К. Фоминых, 2002
© ГУ ВШЭ, 2002

1. Введение

В настоящее время среди российских экономистов развернулась оживленная дискуссия об институциональной природе переходных экономик¹. В контексте этой дискуссии данная работа может рассматриваться как *иллюстрация необходимости приспособления законодательно установленных правил* (в нашем случае — правил налогового администрирования, включающих правила оценки налогооблагаемой базы и процедуры сбора налогов) *к особой системе институтов, сложившихся в российской экономике*. Р. Капелюшников обозначил эту “особость” как “деформализацию институционального пространства”, поскольку формальные правила игры отходят на второй план, уступая место неформальным отношенческим сетям. Одна из важных сфер деформализации правил — хозяйственная деятельность.

Применительно к налоговому администрированию предприятий это означает следующее. Любые схемы по уклонению от уплаты налогов совершаются посредством товарных или финансовых операций с конкретными контрагентами данного предприятия (поставщиками, покупателями, кредиторами и т.д.). Соответственно выявить те или иные признаки уклонения от налогов в конечном счете можно только на основе анализа сделок, совершаемых конкретным предприятием.

Вместе с тем сегодня основой общепринятого представления о предприятии как субъекте экономических отношений является то, что это *юридически обособленная единица*. Этот взгляд находит свое прямое выражение как в законодательстве, так и в повседневной работе налоговых органов. На самом же деле предприятие в российской экономике представляет собой значительно более сложное явление, которое более адекватно отражается понятием “*неформальная бизнес-группа*”. Различные звенья неформальной бизнес-группы, такие, как закупки, производство и сбыт, как правило, оказываются сосредоточенными в рамках *разных юридически обособленных единиц*, которые внешне выступают в качестве самостоятельных предприятий.

¹ См., например: Нестеренко А. Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. 2000. № 6; Капелюшников Р. Где начало того конца?.. (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. №1, а также доклад В.В. Радаева “Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике”, который был представлен на научно-исследовательском семинаре “Институциональные проблемы российской экономики” в Государственном университете — Высшей школе экономики 25 апреля 2001 г.

1.1. Существующие подходы к налоговому администрированию предприятий-налогоплательщиков

Эффективная система налогового администрирования предполагает осуществление не противоречащих законодательству процедур, позволяющих налоговым органам оперативно отслеживать состояние налоговой базы и налоговых обязательств налогоплательщиков.

При реализации этих мероприятий в практике работы налоговых органов России во второй половине 1990-х гг. можно выделить два методологических подхода к решению данной задачи:

- “одномоментный” подход, когда внимание налоговых органов направлено на поиск фактов уклонения от налогов на основе практики применяемых налогоплательщиками в данный момент схем налогового планирования и уклонения от налогов;
- метод, основанный на поиске и отслеживании имущественных и хозяйственных взаимосвязей в бизнесе.

Особенностью первого подхода является большая простота осуществления, объясняющаяся ориентацией на заведомо предполагаемый результат.

Второй подход намного более трудоемкий, поскольку требует накопления и анализа значительного объема информации и предполагает увязку всех проводимых процедур.

Основным ограничением “функционального” подхода является отсутствие заранее известного перечня способов уклонения от уплаты налогов. В результате его осуществления налоговые органы будут вынуждены всегда находиться, по крайней мере, на шаг позади практики налогового планирования. Кроме того, вне пределов поля зрения контролирующих органов в данной ситуации остаются все сокрытия налоговой базы, которые основываются на ее “растворении” в многоступенчатых структурах, опосредующих движение товаров и услуг.

Естественные ограничения второго подхода связаны с высокими трудозатратами на этапе накопления необходимого минимума информации и увязки ее в единую систему. Эта система должна представлять собой отобранные и соответствующим образом структурированные базы данных и алгоритм отбора объектов, использующий информацию этих баз данных.

На данном этапе работа налоговых органов с “проблемными налогоплательщиками” базируется, главным образом, на примене-

нии одномоментного подхода, о чем свидетельствуют материалы МНС России² где в качестве основных задач момента по борьбе с уклонением от уплаты налогов названы проверка обоснованности возмещения НДС из бюджета при экспортных операциях, пресечение вексельных схем увода налоговых платежей через банки, имеющие значительные нарушения нормативов балансовых показателей, ограничение оттока капитала из России по статье “выплаты за пользование торговыми марками”.

Вместе с тем в политике МНС России 2000—2002 гг. прослеживается стремление к достижению нового уровня налоговой работы, которое выражается в развитии практики межрегиональных проверок, охватывающих одновременно большое количество связанных предприятий.

1.2. Приоритеты исследования

Функционирование бизнеса всегда подразумевает наличие хозяйственных либо имущественных взаимосвязей между его субъектами. Следовательно, подход, при котором решение задач эффективного налогового администрирования основывается на выявлении и анализе этих взаимосвязей, должен быть принят в качестве основного. Важным преимуществом его является универсальность, когда налоговое администрирование может строиться на единых принципах и в едином формате базы данных независимо от размера налоговой базы отдельного налогоплательщика и может служить основой для работы налоговых инспекций всех уровней.

Новое, более широкое видение объекта налогообложения, полученное на основе анализа имущественных связей налогоплательщика, позволяет предположить потенциальную возможность и способы уклонения от налогов. Анализ хозяйственных связей позволяет, кроме того, проследить систематические трансакции, характер которых говорит о существовании интегрированной группы налогоплательщиков. Такая группа, как объект налогообложения, может требовать совершенно другой оценки, чем сумма ее частей в чисто юридическом смысле.

² Материалы к коллегии МНС России от 20 сентября 2000 г. о концепции совершенствования системы управления Межрегиональной государственной налоговой инспекции по оперативному контролю проблемных налогоплательщиков.

Феномен интеграции бизнеса в тех или иных формах имеет самое широкое распространение в российской экономике. Подавляющее большинство интегрированных бизнес-групп в российской экономике являются неформальными. Следовательно, существует проблема эффективного налогового администрирования в отношении данных групп. *Разработка способов, позволяющих на основе анализа имущественных и хозяйственных связей идентифицировать эти группы, — цель данного исследования.*

В соответствии с логикой нашего подхода на первом этапе предпроверочного анализа деятельности проблемного налогоплательщика на основе признаков имущественных и хозяйственных связей определяются границы неформальной группы и состав ее участников, на втором — на основе индикативных показателей оценивается его потенциальная налоговая база.

Вместе с тем следует отметить, что предпроверочный анализ проблемного налогоплательщика сам по себе является результатом работы по поиску наиболее значимых групп налогоплательщиков и многоступенчатому отбору конкретных объектов для такого анализа.

1.3. Принципы отбора предприятий — участников неформальных бизнес-групп

Результатами, по которым оценивается качество работы налоговых органов, являются:

- максимизация доначислений и взыскания налогов, штрафов и прочих санкций в бюджет;
- выявление пробелов в законодательстве, делающих налоговую систему уязвимой, а прямые функции налоговых органов нереализуемыми.

Исходя из этих ориентиров можно предложить два направления работы по отбору объектов для первоочередной налоговой проверки.

Первое можно обозначить как *межотраслевой подход*. Он заключается в группировке сходных типов бизнеса, склонных соответственно к одинаковым схемам уклонения от уплаты налогов. Данный подход, с одной стороны, полезен с точки зрения систематизации анализа пробелов в законодательстве, с другой — с точки зрения выявления секторов экономики в целом, где могут происходить наибольшие налоговые сокрытия.

Второе направление — *внутриотраслевой подход* — напротив, сосредотачивается на поиске проблемных налогоплательщиков среди однотипных хозяйственных единиц в рамках одной отрасли с целью выявления наиболее крупных неплательщиков.

Для достижения максимального эффекта оба этих подхода целесообразно использовать в налоговой работе параллельно.

2. Межотраслевой подход: поиск наиболее результативных схем уклонения от уплаты налогов

2.1. Классификация схем уклонения от налогов: трансфертное ценообразование и фиктивные сделки

Механизм налогового планирования естественным образом обусловлен видом хозяйственной деятельности, осуществляемой конкретным предприятием. Для укрупненного анализа основных типов схем налогового планирования можно предложить разделить все виды бизнеса на четыре основных сектора:

- производство;
- торговля;
- финансы и страхование;
- прочие услуги.

Каждой из перечисленных отраслей присущ свой характерный контур построения схем “налоговой оптимизации”. По данному признаку и производится отраслевое деление. В рамках этого подхода в отрасль “производство” попадают такие отрасли услуг, как транспорт и связь, а все остальные отрасли, относящиеся каждая к сектору услуг, анализируются отдельно. Можно отметить также, что данная классификация во многом отражает эволюционные процессы в переходной экономике: в отрасли “производство” сосредоточены главным образом “старые”, традиционные отрасли, тогда как все остальные отрасли предлагаемой классификации представляют сектор “новой” экономики.

Как уже отмечалось, реальный средний и крупный бизнес сегодня представляет собой, как правило, не отдельно взятый вид

деятельности, а широкий набор различных форм бизнес-активности, которые служат максимизации общего результата. Одним из важнейших факторов, определяющих состав формирующейся структуры, являются налоговые обязательства предприятий. Поэтому, классифицируя способы построения “налоговых схем” в данных отраслях, *мы сталкиваемся с набором бизнесов, характерным для типичной неформальной группы предприятий.*

Вместе с тем, чтобы ответить на вопрос о местах сосредоточения наибольших налоговых сокрытий в рамках межотраслевого подхода, мы рассматриваем не реальные структуры бизнеса в целом, которые могут включать весь спектр отраслей предложенной классификации, а отдельные “отраслевые” бизнесы.

В отраслях производства налоговое планирование в конечном счете основывается либо на *сокрытии выручки*, либо на *завышении себестоимости* выпуска. Отдельным, значимым моментом могут выступать операции, которые можно охарактеризовать как налоговое мошенничество (например, фиктивный экспорт с целью возмещения НДС из бюджета) и которые основываются на упущениях в законодательстве или слабости налогового администрирования.

Сокрытие выручки или завышение себестоимости реализуются посредством ряда комбинаций, набор которых определяется в основном отраслевой специализацией данного предприятия. Основываются они либо на *трансфертном ценообразовании*, либо на *фиктивных сделках*.

Можно утверждать, что в целом по промышленности сложилась ситуация, когда груз налоговых неплатежей, накопившийся за годы реформ (1992—1998 гг.), превратил промышленные предприятия с их фондами в производственные подразделения фирм, лишённые финансовых функций. Организация финансирования деятельности и формирования финансовых результатов перешла в ведение других структур бизнеса. Внешне деятельность промышленных предприятий как производственных подразделений, лишённая финансовой компоненты, выражается в бартере и других формах неденежных расчетов, являющихся формами движения средств, недоступными для налоговых изъятий.

Вполне логичным образом произошло формирование новой индустриальной организации в экономике России с разделёнными центрами затрат, прибыли и ответственности. Обслуживание затратного, денежного и товарного оборота данной организации оказалось

сосредоточенным в юридически обособленных предприятиях. В результате в бизнесе господствующими стали неформальные объединения предприятий.

Быстрое уменьшение доли бартера в расчетах между предприятиями в последние годы (1999—2002 гг.) было связано как с урегулированием отношений с налоговыми властями (исправная уплата текущих налоговых платежей в обмен на устранение угрозы безакцептных списаний средств со счетов предприятий в счет оплаты старых долгов по налогам), так и с резким улучшением положения в ряде отраслей, создающих промежуточный спрос. Таким образом, рост денежной компоненты в расчетах не означает ликвидацию механизма “встраивания” деятельности предприятия-производителя в деятельность неформальной бизнес-группы.

Вместе с тем представление о налогоплательщике как некотором обособленном предприятии в форме конкретного юридического лица осталось общепринятым в практике налоговых органов. Результатом являются изначально неверный подход к оценке налогоплательщика как объекта налогообложения и, как следствие, затруднения с определением размера его налоговой базы.

Единственно возможным решением проблемы в долгосрочном плане является закреплённая законодательно смена методологических подходов к определению понятия предприятия и коренное улучшение информатизации в работе налоговых органов в целях преодоления трудностей “неполного видения объекта”.

Трансфертное ценообразование и фиктивные сделки — часто взаимодополняющие стороны одного процесса. *Трансфертное ценообразование* используется на первом этапе для перемещения товаров от предприятий — центров затрат, без возникновения у них соответствующих налоговых обязательств (продажа по цене не выше себестоимости), к новым владельцам, деятельность которых налоговым органам часто трудно отслеживать. Одновременно достигается второй эффект — распыление выпуска, что создает возможности для сокрытия части его объема. Этот процесс может включать сколь угодно длинные цепочки посредников, но в конечном итоге приводит либо к перекачке части средств от реализации в наличный оборот, в распоряжение частных лиц, контролирующих данный процесс, либо к уходу части выручки в зоны с более благоприятным налоговым режимом.

Следует отметить, что при поиске потенциальных неплательщиков налогов ориентация исключительно на сделки, совершаемые

по ценам не выше себестоимости, не является оправданной по двум причинам:

- иногда такая реализация не является фиктивной и полностью экономически оправдана;
- в большинстве случаев трансфертного ценообразования реализации по себестоимости в чистом виде не происходит. Предприятия продают товар так, чтобы получить минимальную маржу для “приличной” бухгалтерской отчетности.

Таким образом, сфера трансфертного ценообразования является исключительно широкой и не определяется “в лоб”. Индикативным показателем наличия этой сферы являются имущественные и хозяйственные связи предприятия — поставщики и покупатели, сделки с которыми систематически происходят по ценам ниже рыночных. В этой связи мониторинг цен должен быть неотъемлемой частью информационной предпроверочной работы налоговых органов.

Важным направлением трансфертного ценообразования является реализация товаров оффшорным компаниям для последующего реэкспорта или возвращения обратно в страну (что возможно для товаров и капитала, для ввоза которых нет высоких барьеров).

Фиктивные сделки в реальном секторе экономики связаны в основном с процессом формирования себестоимости (когда формируется налоговая база по налогам на прибыль, НДС, социальным отчислениям). При этом происходит количественный рост себестоимости и изменение ее структуры. Уклонение от уплаты НДС и налога на прибыль происходит за счет фиктивного наращивания себестоимости, занижение социальных отчислений — посредством замещения издержек на оплату труда фиктивными материальными затратами, разрешенными к отнесению на себестоимость.

Данный вид сделок является фиктивным лишь по содержанию, т.е. предполагает факт оплаты услуги, которой реально не было, с последующим возвращением средств в форме нелегальной наличности. В результате при использовании фиктивных сделок для формирования себестоимости большая часть сумм этих сделок переходит в теневой денежный оборот.

Описанные механизмы сокрытия выручки и завышения себестоимости являются общими для всех отраслей рассматриваемой классификации.

Особенности логики построения схем налогового планирования в отраслях услуг связаны во многом со значительной долей

заработной платы в затратах с вытекающими обязательствами по уплате социальных налогов. Потребность в значительных средствах на зарплату покрывается через обналичивание денежных средств с использованием фиктивных сделок, встраиваемых в процесс формирования себестоимости, и последующей выплате зарплаты в нелегальной форме.

В результате внутри сектора услуг постоянно генерируется потребность в наличии крупного сектора нелегальных финансовых услуг.

В соответствии с идеологией выбранных схем налогового планирования и уклонения от налогообложения (которые являются, на наш взгляд, неразрывно связанными компонентами в деятельности неформальных структур бизнеса) формируется состав участников группы, обслуживающих соответствующий бизнес.

Опыт показывает, что кроме отраслевой специфики, обусловленной собственно предметом бизнеса конкретной отрасли, в создании схем налогового планирования важную роль играет неразработанность в налоговом законодательстве регламентации деятельности отдельных субъектов правоотношений и правоприменительной практики в их отношении. В результате оказывается возможным использование правового статуса данных видов субъектов (например, статуса комиссионера) в целях, отличных от их действительного предназначения, а именно для уклонения от уплаты налогов в различных формах (сокрытие факта реализации, задержка налоговых платежей на необоснованно большие сроки, перевод ответственности за уплату налогов с налогоплательщика на, по сути, подставное лицо с вытекающей невозможностью взыскания соответствующих налогов и пр.).

Пробелы в налоговом законодательстве могут использоваться для уклонения от уплаты налогов в большей или меньшей степени в каждой из перечисленных отраслей и устанавливают, таким образом, специфический налоговый климат в каждой данной отрасли.

В результате рассмотрение данного аспекта проблем налогового администрирования можно отнести к “межотраслевому подходу” оценки масштабов налоговых неплательщиков.

В целом анализ пробелов в налоговом законодательстве выходит за рамки данной работы.

В рамках анализа рассматриваемой структуры отраслей наш общий вывод о секторах, где возможны наибольшие налоговые сокрытия, сводится к следующему. Наибольшие сокрытия возможны вне производственной отрасли, являющейся центром затрат. Основ-

ной отраслью, обслуживающей функционирование производства, является торговля. Здесь, по нашему мнению, оседают основные (количественно) налоговые сокрытия. Финансы, страхование и прочие услуги являются сейчас вспомогательными секторами услуг. Возможности налоговых сокрытий в них обусловлены по большей части тем налоговым “микроклиматом”, который создает здесь действующее налоговое законодательство, а также возможностями “встраивания” в схемы, обслуживающие налоговые сокрытия в отрасль “производство”. Например, в финансовом секторе находится один из важнейших инструментов сокрытия налогов, генерирующий уклонение от уплаты налогов во всех отраслях, — бизнес по нелегальному обналичиванию денежных средств. Это определяет крайне высокую значимость данного сегмента финансового сектора в работе по преодолению налоговых сокрытий.

2.2. Индикативные показатели для выбора подотраслей и регионов с наибольшими налоговыми сокрытиями

Для получения ответа на вопрос, в какой из подотраслей налоговые сокрытия наибольшие, необходимо использовать агрегированные показатели статистической отчетности производственной деятельности (объем производства в мировых и внутренних ценах (в зависимости от доли экспортируемой продукции)) этих отраслей либо косвенные макроэкономические индикаторы (динамику денежной массы, товарооборот в оптовой и розничной торговле, статистику доходов). Использование агрегированных статистических показателей по финансовой деятельности предприятий не имеет смысла, так как в них уже заложены искажения, которые в значительной мере отражают процессы налогового планирования.

Конечными направлениями использования средств при законопослушном поведении являются выплаты персоналу исключительно в легальной форме и формирование нераспределенной прибыли предприятия. При различных формах уклонения от налогообложения они сводятся к выплате доходов физическим лицам в нелегальной форме и оттоку капитала и продукции в зоны льготного налогообложения. Являясь по форме легальной деятельностью, вывод средств в

зоны льготного налогообложения — это по существу разновидность выплат доходов физическим лицам в необлагаемой налогами форме.

Имея достоверную информацию о совокупных значениях доходов физических лиц и движению капиталов за рубеж и обратно, можно оценить размеры уклонения от налогов на доходы.

Оценив через натуральные показатели и ценовой мониторинг размеры выручки в отдельных отраслях, можно получить значения реальной налоговой базы для налогов на потребление и экспортных тарифов.

Таким образом, можно сформулировать критерии отбора крупных и средних производственных предприятий для предварительного анализа их финансовой отчетности с целью минимизации издержек налоговых органов при проведении выездных проверок налогоплательщиков.

Общий подход состоит в следующем: стремление к минимизации налоговых платежей естественно для любого бизнеса. Поэтому полностью пресечь уход от налогов невозможно, но можно ограничить его масштабы. При этом начинать надо с тех предприятий, где складываются *наиболее благоприятные условия для ухода от налогов*, а также с *наиболее явных нарушений*, выявляемых при анализе отчетности.

Учет отраслевых различий. Отбор предприятий, на которых более вероятно уклонение от уплаты налогов в значительных масштабах, следует начинать с выделения отраслей (подотраслей) с *более благоприятной экономической конъюнктурой*. Критериями благоприятной экономической конъюнктуры могут выступать более высокие темпы роста производства (либо в условиях кризиса его меньшее снижение, чем в других отраслях), опережающий рост доли экспорта, более высокая средняя заработная плата и т.д. Подобные показатели следует рассматривать на относительно длинном временном интервале (не менее трех лет) и в рамках относительно дезагрегированных отраслей (четырёх- или пятизначный код ОКОНХ).

Учет региональных различий. При прочих равных условиях следует обращать внимание на предприятия, расположенные в регионах с *более благоприятными условиями для вывода активов с крупных и средних производственных предприятий*. С этой точки зрения в рамках отраслей, выделенных на первой стадии, следует выделять предприятия, расположенные в регионах:

- с более развитой сферой торговли и услуг и финансовым сектором (индикатор — доля соответствующих отраслей в валовом региональном продукте);

- с большим числом малых и средних предприятий (индикатор — доля малых и средних предприятий, а также индивидуальных частных предприятий в общем числе хозяйствующих субъектов);
- с более высоким уровнем доходов на душу населения;
- с льготными режимами налогообложения (ЗАТО), таможенно-ого режима, близкими к государственной границе и имеющими развитую торговую инфраструктуру (например, порты).

Следует отметить, что межотраслевой подход (а также учет в различиях между регионами) к оценке налоговой базы отраслей является более значимым с точки зрения анализа состояния методологии и практики налогового администрирования в отраслях, а также для выработки подходов к совершенствованию соответствующей нормативной базы. Для решения практических задач налогового администрирования более актуальным является внутриотраслевой выбор объектов налоговых проверок.

3. Выбор объектов внутри отрасли: ориентация на максимальный фискальный результат

Наиболее рациональным подходом в работе налоговых органов по пресечению уклонения от налогообложения является поиск предположительно самых крупных неплательщиков. В этой связи в круг потенциальных объектов налоговой проверки в первую очередь попадают крупнейшие предприятия рассматриваемой отрасли (по классификатору ОКОНХ) и крупнейшие неплательщики налогов по данным налогового учета.

На следующем этапе отбор должен проводиться на основе индикативных показателей деятельности отдельных предприятий.

Индикативные показатели уклонения от уплаты налогов для выбора предприятия внутри отрасли

В качестве индикативных показателей сокрытия части налоговой базы должны использоваться данные финансовой отчетности налогоплательщиков, рассмотренные в динамике.

Наиболее информативными являются данные о потоках средств предприятия, которые сосредотачиваются в формах № 2 и 5 квартальной и годовой финансовой отчетности в сравнении с динамикой показателей баланса (форма № 1 финансовой отчетности).

Результатом анализа на данном этапе будут предположительное выявление зоны трансфертного ценообразования и определение возможного позиционирования данного предприятия в группе (разд. 1, 2, 4 и 5 формы № 5, ст. 230—246 и 620—628 баланса (форма № 1), динамика чистых активов предприятия).

Так, показателями “внешнего” финансирования промышленных предприятий в рамках налогового планирования является рост выпуска (или стабильный выпуск) и дебиторской задолженности (или того или другого в отдельности) на фоне убытков или отсутствия положительной динамики прибыли (при близкой к нулю прибыли предшествующего периода), роста долгосрочных (ст. 1590) или краткосрочных (ст. 1610, 1628) заимствований.

Дополнительным признаком налогового неблагополучия может служить быстрый рост долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений.

Перечень крупнейших дебиторов (форма № 5) дает представление о значительной части крупных контрагентов в бизнесе данного предприятия.

Должны обращать на себя внимание как резкие колебания структуры затрат предприятия (форма № 5), так и резкие колебания операционных и внереализационных расходов (форма № 2). Однако интерпретация этих фактов в каждом конкретном случае будет индивидуальной.

В стабильных экономических условиях при отсутствии высокой инфляции показателем “выкачивания” средств из предприятия может служить стабильное на протяжении ряда лет уменьшение его чистых активов. Однако для вынесения окончательного заключения необходима оценка конъюнктуры отрасли, в которой находится данное предприятие, деловой активности в регионе и т.д., так как стабильное снижение чистых активов может быть следствием “естественной” деградации предприятия или отрасли.

Данные балансовой отчетности не могут трактоваться однозначно без глубокого исследования различных аспектов деятельности предприятия, конъюнктуры и т.д. В этой связи на первом этапе отбора предприятий в рамках отраслевой классификации предлагаются следующие критерии для предварительного отбора:

- 1) коэффициент отношения совокупных налоговых платежей к выручке (применяя подотраслевую классификацию Госкомстата России (пятизначный код ОКОНХ)). Оценка выручки производится исходя из натуральных показателей и данных ценового мониторинга. В итоге выделяются группы, где коэффициент налоговой нагрузки на реализацию наименьший;

- 2) аналогично необходимо выделить сегменты, где отношение себестоимости к выручке наибольшее. Здесь более вероятны сокрытия выручки или завышение себестоимости.

После перечисленных мероприятий возможен переход к анализу показателей финансовой отчетности.

Перспективы оценки данного предприятия как объекта будущих налоговых поступлений, а также в смысле отыскания налоговых сокрытий зависят от стратегии, выбранной собственниками в отношении данного предприятия:

- “использовать потенциал и бросить предприятие”. Эта стратегия в целом менее типична, но оставляет меньше шансов как на получение налогов в будущем, так и на своевременное пресечение налоговых сокрытий. Основным показателем здесь будет стабильное и быстрое снижение чистых активов;

- “поведение стратегического собственника”. В обоих указанных смыслах перспективы данного предприятия лучше, чем у первого. Налоговые сокрытия в данном случае могут находить отражение во внешнем инвестировании самого разного рода, сохранении производственной жизнеспособности без соответствующих финансовых показателей деятельности. Вместе с тем очень высока вероятность отыскания утрачиваемых ресурсов предприятия (что в рамках данной стратегии должно выражаться также в снижении чистых активов) у других предприятий: близких смежников, близких в отраслевом или географическом смысле, с общими собственниками или руководителями.

Мы исходим из предположения, что предприятия сферы услуг, являясь обслуживающими звеньями промышленных предприятий, попадут в сферу рассмотрения на последующих этапах анализа — при формировании состава участников интегрированной бизнес-группы. Данное предположение не относится к предприятиям-импортерам. Их необходимо вычленять по указанному выше алгоритму, руководствуясь не классификацией Госкомстата России, а соответствующим образом структурированной информацией ГТК России. То же самое относится к предприятиям других специфических отраслей деятельности, которые имеют свои контролирующие органы: для банков — это данные отчетности перед Центробанком и т.д.

Таким образом, для *отбора предприятий внутри отрасли* возможно использование следующих критериев.

1. Существенное систематическое (то есть наблюдаемое длительное время) отклонение отношения общей суммы уплачиваемых налогов и обязательных платежей *вниз* от соответствующего среднего показателя по отрасли и по региону.

2. Существенное систематическое отклонение средней заработной платы *вниз* от средней по отрасли и от средней по региону.

3. Существенное систематическое отклонение рентабельности к себестоимости *вниз* от средней по отрасли и от средней по региону.

4. Значительные объемы недополученных доходов от экспорта (за счет систематического неисполнения обязательств по экспортным контрактам со стороны покупателей).

5. Значительные потери от импортных операций (за счет систематического неисполнения обязательств по импортным контрактам со стороны поставщиков).

6. Значительное отклонение цен сделок по экспортным контрактам *вниз* от средних цен за условную единицу продукции, характерных для данного рынка.

7. Значительное отклонение цен сделок по импортным контрактам *вверх* от средних цен за условную единицу продукции, характерных для данного рынка.

8. Наличие значительного числа аффилированных компаний.

9. Наличие внутрикорпоративных конфликтов между собственниками или между собственниками и менеджерами.

10. Высокая доля неденежных расчетов³.

Дополнительным критерием может быть наличие просроченной задолженности по уплате налогов и обязательных платежей. В первую очередь следует обращать внимание на предприятия, которые одновременно отвечают критериям 1—3 и 8—10, а также хотя бы одному из критериев 4—7.

В результате проведенного внутриотраслевого анализа выбираются предприятия — объекты для проведения проверок налоговыми органами. На следующем этапе происходит поиск участников бизнес-группы, предположительно существующей вокруг каждого выбранного предприятия.

4. Алгоритм второго этапа анализа: определение границ интегрированных групп налогоплательщиков

После определения совокупности крупных и средних производственных предприятий, на которых с большой вероятностью может

³ Более детально обоснование этого и других критериев, исходя из типовых схем уклонения от налогов, изложено в Приложении 1.

быть выявлено уклонение от уплаты налогов, следует определить круг юридических и физических лиц, которые должны проверяться одновременно с исходно выделенными предприятиями. Определение круга таких юридических и физических лиц целесообразно проводить следующим образом.

Выделение наиболее крупных дебиторов и кредиторов предприятия. Для этих предприятий следует установить ФИО их высших должностных лиц, а также перечень учредителей (акционеров), особо выделив имеющих крупные доли (20% и более) участия в уставном капитале предприятия. При доступе к соответствующей информации такие же данные целесообразно иметь о крупнейших потребителях и поставщиках.

1. *Выделение всех юридических лиц, учрежденных при участии данного предприятия.* Для этих предприятий следует установить ФИО их высших должностных лиц, а также перечень иных учредителей (акционеров).

2. *Выделение всех юридических лиц, учрежденных при участии высших должностных лиц данного предприятия.* Для этих предприятий также следует установить ФИО их высших должностных лиц, а также перечень иных учредителей (акционеров).

3. *Выделение основных учредителей (акционеров) данного предприятия, каждый из которых имеет более чем 5%-е участие в его капитале.* Если речь идет о юридических лицах, необходимо выявление их высших должностных лиц, а также их учредителей (акционеров).

Юридических и физических лиц, которые будут присутствовать одновременно в двух и более перечнях, сформированных в соответствии с выделенными критериями, целесообразно подвергнуть проверке одновременно с базовым предприятием.

4.1. Источники информации и их использование

Информация, основанная на отчетности самих налогоплательщиков:

1) перечень крупнейших дебиторов и кредиторов предприятия (на основе данных квартальной бухгалтерской отчетности);

2) перечень контрагентов, которым в течение отчетного периода предприятие продавало (у которых покупало) продукцию (услу-

ги) по ценам ниже рыночных, если доля соответствующего контрагента в обороте составляла более 5% (необходимо ввести в отчетность крупных и средних предприятий);

3) перечень контрагентов предприятия по продажам и по покупкам, начиная с 5% доли в обороте за период (необходимо ввести в отчетность крупных и средних предприятий).

Информация, получаемая налоговым органом из независимых источников:

1) данные регистрирующих органов о зарегистрированных юридических лицах;

2) данные ФКЦБ России и реестров акционеров о структуре собственности юридических лиц;

3) информация ГТК России об экспортно-импортных поставках, объемах, ценах, контрактодержателях;

4) информация независимого мониторинга о ценах на внутреннем и внешнем рынках;

5) информация различных ведомств по следующим аспектам деятельности предприятий:

комитеты имущества — информация об аренде и собственности в сфере недвижимости,

управления архитектуры — предоставленные землеотводы,

органы лицензирования, сертификации, СЭС, муниципалитеты — специализация предприятий;

6) информация о физических лицах:

данные МНС по уплате подоходного налога (по базе данных регистрирующих органов об учредителях и руководителях предприятий, данных реестродержателей об акционерах — физических лицах необходимо создать отдельную базу данных по уплате подоходного налога этими категориями лиц),

информация об имуществе перечисленных категорий лиц и их близких родственников (в частности о недвижимости и автотранспорте),

данные о работе в государственных органах интересующего физического лица или его близких родственников,

данные об утерянных паспортах, лицах с ограниченной дееспособностью, гражданах, подвергавшихся уголовному преследованию.

4.2. Выбор ключевого объекта и определение его группы на основе анализа имущественно-хозяйственных связей

Логика анализа перечисленной информации следующая.

- Установление имущественных связей отдельных юридических и физических лиц на основе данных регистрирующих органов и реестродержателей. Определение присутствия среди выявленных юридических лиц фирм, не предоставляющих отчетности, предоставляющих “нулевую” отчетность, замеченных в серьезных налоговых нарушениях в прошлом (на основании имеющейся информации за весь период, охватываемый базами данных, имеющимися у налоговых органов).

- Установление наличия связей с оффшорными компаниями, благотворительными, некоммерческими и прочими организациями, находящимися в особых режимах налогообложения.

- Установление экспортной активности налогоплательщиков, ее количественной стороны. Если предприятие является экспортером, необходим сравнительный анализ с данными независимого ценового мониторинга. Выявление всей цепочки посредников от производителя до получателя за рубежом. Выявление контрагентов за рубежом, с которыми сделки совершаются по ценам ниже рыночных.

- Определение наличия зоны трансфертного ценообразования на основе данных о контрагентах, с которыми сделки идут по ценам ниже рыночных.

- Через информацию органов лицензирования-сертификации определение специализации предприятия или группы.

- При необходимости — анализ денежных потоков по счетам наметившейся группы, наличие валютной компоненты и экстерриториальных расчетов.

- Прочие аспекты (первичное приближение к определению масштабов деятельности и связей организаций, внешне не подпадающих под критерии групп, такие, как места организованной торговли, — на деле представляющие собой крупный групповой бизнес).

В связи с тем, что конечными направлениями выведения активов из-под налогообложения являются выплаты доходов физи-

ческим лицам или вывод их в зоны льготного налогообложения, эти виды имущественно-хозяйственных связей налогоплательщиков являются приоритетными при дальнейшем анализе полученной информации.

Данный анализ должен предполагать оценку соответствующих выплаченных доходов и размеры выручки, сокрытой от налогообложения посредством увода ее в “налоговые гавани”, а также масштабы возврата средств через инвестирование деятельности предприятия. Следует еще раз подчеркнуть, что указанные проблемы решаются только через изменение налогового законодательства в отношении оффшорных фирм, а также искоренение незаконного обналичивания денежных средств.

Последним шагом “предпроверочных” мероприятий может быть проверка оборота по счетам участников и проведение мероприятий по их блокированию при несоответствии данных налоговой отчетности предприятия реальному обороту.

После проведения перечисленных процедур по сбору и структурированию информации интегрированная группа предприятий (если таковая существует) должна вырисоваться в общих чертах. Ключевым ее участником должен считаться управляющий центр, который концентрирует ключевые информацию и решения группы.

Состав участников группы будет во многом заранее определять конфигурацию бизнеса и соответственно применяемые схемы ухода от налогов. В зависимости от конфигурации применяемой схемы (или предположений налоговых органов о такой конфигурации) выстраиваются оперативные проверочные мероприятия.

В заключение следует отметить, что понятие группы не является жестким и раз и навсегда установленным. В зависимости от критериев, принятых аналитическим подразделением налогового органа за основу для конкретной проверки, группа может включать большее или меньшее количество участников. Это лишь вопрос требуемой глубины исследования и точности получаемого результата.

Практические мероприятия налоговых органов не претендуют на изыскание средств, причитающихся в бюджет, с точностью до рубля. Должен быть обеспечен лишь разумный баланс между затратами на проводимые мероприятия и поступлениями, которые получит бюджет от их проведения.

5. Анализ масштабов деятельности и потенциальной налоговой базы неформальных бизнес-групп

Для оценки масштабов деятельности и предполагаемой налоговой базы необходимо в общих чертах консолидировать баланс группы и ее счет прибылей и убытков. Если есть основания считать, что все основные участники группы предоставляют в целом соответствующую действительности налоговую отчетность, то такая консолидация не является затруднительной. Для участников группы, предоставляющих явно ложную отчетность о хозяйственной деятельности, должна применяться информация из независимых источников, которой располагает налоговая служба.

Если исходить из достаточно реалистической предпосылки о том, что на верхних этажах холдингов нет масштабных искажений финансовой отчетности, то реальные масштабы бизнеса могут быть оценены на основании этой отчетности и данных независимого ценового мониторинга. При этом налоговые органы могут не прибегать к оценочному восстановлению отчетности мелких низовых участников группы.

6. Выводы

На основании проведенного анализа различных аспектов деятельности предприятий, определяющих их налоговое поведение, можно сделать следующие выводы.

1. На сегодняшний день основой общепринятого представления о предприятии как субъекте экономических отношений является то, что это юридически обособленная единица. Этот взгляд находит свое прямое выражение в том числе в повседневной работе налоговых органов.

В действительности предприятие в российской экономике представляет собой значительно более сложное явление, которое более адекватно отражается понятием “бизнес”. Различные звенья бизнеса, такие, как закупки, производство и сбыт, как правило, оказываются сосредоточенными в рамках юридически обособленных предприятий.

Данная ситуация является следствием: а) усилий предприятий по оптимизации организационной структуры посредством разделения центров затрат и прибыли; б) практики налогового планирования в рамках действующего законодательства и нелегальных способов ухода от налогов; в) процессов накопления неплатежей, включая налоговые, в первые годы перехода к рынку.

Результатом несоответствия явления сложившимся представлениям стала неадекватная оценка размеров предприятия. Для практики налоговой работы это означает потерю из поля зрения части базы налогообложения.

2. Для крупных налогоплательщиков (которые в силу размера наиболее важны как источники налоговых поступлений) в налоговом поведении характерна картина “концентрических кругов”, когда по мере продвижения от центра крупных (холдинговых) структур бизнеса к их периферии легальная деятельность по налоговому планированию (tax avoidance) постепенно сменяется полужуральной и нелегальной (противозаконной) (tax evasion).

3. Таким образом, в бизнесе существуют зоны, где реальные собственники заинтересованы в ведении легальной деятельности, а также зоны, где такой заинтересованности нет.

Легальные операции, предполагающие определенную прозрачность для налоговых органов и законопослушное налоговое поведение, ведутся вокруг видимой части активов — предприятий с реальными производственными фондами, известными торговыми марками и т.д. Там, где таких активов нет, возможно разворачивание деятельности по уклонению от уплаты налогов в противозаконных формах.

4. Следующий вывод в этой связи заключается в том, что тенденция к легализации деятельности в настоящее время присутствует в российской экономике. Так, осуществление инвестиций невозможно в ситуации нелегализованности их источников. Вместе с тем существующий на данный момент режим передвижения капитала позволяет реинвестировать средства в российскую экономику из оффшорных зон, что с одной стороны создает дополнительные стимулы к уклонению от уплаты налогов, а с другой — потенциальные источники налоговых поступлений в будущем.

Очевидно в этой связи, что пересмотр налогового законодательства в отношении операций в зонах льготного налогообложения является насущной проблемой налоговых органов.

5. Конечным результатом уклонения от уплаты налогов является нелегальная выплата доходов физическим лицам (для самих физических лиц эти доходы могут быть как легальными, так и нелегальными). Уход капиталов в оффшорные зоны также сводится к доходам физических лиц, поскольку возможное реинвестирование средств в бизнес по существу является использованием физическими лицами полученных доходов.

6. Количественно налоговое планирование российских предприятий заключается, главным образом, в переброске активов из зон, где поддерживается легальная деятельность в зоны незаконных операций.

Поскольку, как уже отмечалось, эти зоны сосредоточены в рамках разных юридических лиц, преобладающей формой ведения бизнеса становится неформальная интегрированная бизнес-группа.

7. Основной формой переброски активов являются сделки с применением трансфертного ценообразования. Его смысл заключается в продаже части выпуска предприятия по ценам не выше себестоимости.

Вместе с тем определение зоны трансфертного ценообразования налоговыми органами является непростой задачей, так как, с одной стороны, такие сделки включают, как правило, некоторую маржу для “приличной” отчетности, а с другой — продажи продукции ниже себестоимости могут быть вынужденными и не являться трансфертными.

Единственным решением данной проблемы для налоговых органов является постановка качественного независимого или внутриведомственного ценового мониторинга.

8. Реальное существование зон трансфертного ценообразования (которые можно наблюдать и оценивать) дает основания для выработки критериев определения границ предприятия понимаемого как неформальная интегрированная бизнес-группа.

Эти критерии не являются заданными раз и навсегда, так как зависят от отраслевой принадлежности группы и необходимой для налоговых органов глубины детализации при изучении объекта. Требуемая глубина анализа определяется издержками налоговых органов на его проведение и дополнительными поступлениями, которые получит бюджет.

9. Переброска активов между звеньями неформальной бизнес-группы отражается в контрактах данных контрагентов. Поскольку такая переброска в действительности является трансфертом внутри группы, то должны дополнительно существовать либо потоки активов в скрытой форме, либо имущественные или личные связи между контрагентами.

Первичный материал для поиска имущественных взаимосвязей можно получить, таким образом, из анализа хозяйственных взаимосвязей и наоборот. Для налоговой работы применимы оба пути, в зависимости от степени доступности соответствующей информации: либо первоначальное выявление имущественных связей как зоны возможного трансфертного ценообразования, либо прямое ее выявление (через анализ контрактов предприятия или таможенной статистики).

Что касается скрытых потоков активов, то он проявляется либо в доходах физических лиц, руководящих осуществлением сделок контрагентов, либо в различных формах кредитования или инвестирования, осуществляемых их аффилированными лицами.

10. Вторым важнейшим моментом в процессе уклонения от уплаты налогов являются фиктивные сделки. При фиктивных сделках происходит реструктурирование стоимости выпуска предприятия путем фиктивного наращивания себестоимости по статьям материальных затрат взамен сокрытия ее части по статьям выплат работникам.

В результате достигается сокращение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль (за счет роста себестоимости), по социальным отчислениям (за счет сокрытия базы налогообложения), по НДС (за счет появления фиктивного НДС к возмещению).

11. Существует развитый сегмент рынка, сосредоточенный на фиктивных операциях, который в “серой” своей части (манипуляции с себестоимостью) присутствует внутри структур бизнеса, придерживающихся линии законопослушного поведения. В форме противозаконной деятельности в чистом виде он существует как отдельный бизнес по обналичиванию денежных средств.

12. Борьба с легальными формами ухода от налогообложения можно лишь посредством совершенствования налогового законодательства, то есть путем признания и фиксации в официальном по-

рядке зон трансфертного ценообразования, детальной разработке состава затрат, относимых на себестоимость. В то время как для пресечения незаконных способов уклонения налоговым органам необходимо сосредоточиться в первую очередь на пресечении бизнеса по обналичиванию денежных средств и контроле над доходами физических лиц (через контроль соответствия их доходов расходам или размеру приобретаемого имущества).

Приложение 1

Типовые схемы уклонения от налогов и их иллюстрации

В данном приложении представлены основные схемы налогового планирования и уклонения от уплаты налогов с выделением их уязвимых мест и индикаторов, которые могут свидетельствовать об их применении на конкретных предприятиях.

Схемы налогового планирования (tax avoidance)

Основой налогового планирования являются законодательно закрепленные различия в режиме налогообложения для разных категорий налогоплательщиков. Чем более значимы эти различия и чем легче получить официальные налоговые льготы, тем больше стимулов и возможностей для применения схем налогового планирования. Наглядными иллюстрациями здесь могут служить два примера из российской практики 1990-х гг.

Пример 1. Льготы по уплате таможенных пошлин, предоставленные Национальному фонду спорта, обществам ветеранов войны в Афганистане и ряду других подобных общественных организаций. При посредничестве НДС компании-импортеры могли легально ввезти свой товар в Россию и при этом добивались существенного сокращения таможенных платежей.

Пример 2. Право предоставлять льготы по уплате федеральных налогов, которым в целях привлечения инвесторов были наделены администрации закрытых административно-территориальных образований (ЗАТО). Формально регистрируясь в ЗАТО и проводя через ЗАТО свои основные финансовые потоки (см. Приложение 2), налогоплательщики получали возможность резко сократить свои платежи в федеральный бюджет. По существу, вплоть до 2000 г. ЗАТО выступали в качестве официальных внутренних оффшорных зон.

Как следует из данного выше определения и из приведенных примеров, схемы налогового планирования — это легальные операции, не противоречащие действующему законодательству. Поэтому перекрыть возможности ухода от налогов здесь можно лишь путем изменения и совершенствования самой нормативно-правовой базы. При этом индикатором массового применения конкретной схемы налогового планирования является существенное *увеличение объемов налоговых льгот*, предоставляемых налогоплательщикам на регулярной основе.

Трансфертное ценообразование, корпоративное управление и неденежные расчеты

Трансфертное ценообразование играет большую роль как в схемах налогового планирования, так и в схемах незаконного уклонения от уплаты налогов.

Его функция заключается в перемещении доходов налогоплательщика туда, где возможно применение льготного налогового режима.

Ключевым индикатором для выявления сделок с трансфертным ценообразованием является *существенное систематическое отклонение цен сделок от средних рыночных цен на соответствующий товар или услугу*. В рыночной экономике с развитой конкурентной средой, предполагающей наличие большого числа независимых продавцов и покупателей, такое расхождение цен может быть относительно легко выявлено. Поэтому крупные компании (прежде всего — транснациональные корпорации), как правило, не скрывают фактов использования трансфертных цен в сделках между своими юридически обособленными подразделениями — поскольку в противном случае акционеры и потенциальные инвесторы могут обвинить их в искажении финансовой отчетности и неполном раскрытии информации.

Однако в российских условиях такому развитию событий в значительной мере препятствуют два обстоятельства. Первое из них заключается в несовершенстве механизмов корпоративного управления, второе — в широком распространении неденежных расчетов. Обе эти проблемы характерны, прежде всего, для крупных предприятий, действующих в форме открытых акционерных обществ. Рассмотрим их более подробно.

Менеджеры и доминирующие собственники АО (далее обобщенно — инсайдеры) часто ущемляют права и интересы младших, миноритарных акционеров и используют для этого такие специфически российские инструменты, как денежные суррогаты. Однако нарушение прав акционеров возможно и в рамках чисто денежной экономики. При этом в зависимости от состояния корпоративного управления возможны разные варианты политики инсайдеров, имеющие разные последствия для налогового поведения подконтрольных им предприятий. Эти варианты можно представить в виде следующей матрицы:

			Менеджеры подконтрольны собственникам	
			Да	Нет
			1	2
Собственники не нарушают интересов друг друга	Да	А	Собственники эффективно контролируют деятельность менеджеров; между собственниками нет внутренних конфликтов	Между собственниками нет внутренних конфликтов, но они не контролируют в должной мере деятельность менеджеров
	Нет	Б	Собственники контролируют деятельность менеджеров, но между собственниками существуют конфликты	Между собственниками существуют внутренние конфликты, и они не контролируют деятельность менеджеров

В варианте А1 основные проблемы корпоративного управления решены, собственники могут реализовать свои права. Поэтому у владельцев предприятия выше заинтересованность в развитии бизнеса в долгосрочной перспективе, и они будут более склонны к легальным (и соответственно менее рискованным) схемам минимизации налоговых платежей.

Напротив, в вариантах А2, Б1 и Б2 права собственников регулярно нарушаются либо менеджерами, либо другими собственниками. В этой ситуации возможные будущие доходы, которые могут быть получены в результате успешного функционирования предприятия в долгосрочной перспективе, обесцениваются. Владельцы предприятия при оптимизации налоговых платежей будут более склонны к риску — в расчете на быструю отдачу. Соответственно здесь более вероятным оказывается применение не только легальных схем налогового планирования, но и схем незаконного уклонения от уплаты налогов.

В целом наличие *внутренних конфликтов между собственниками и менеджерами* может вести к большим масштабам уклонения от уплаты налогов. Соответственно информация о таких конфликтах может рассматриваться как один из индикаторов потенциальных нарушений налогового законодательства.

Особая роль неденежных расчетов (бартер, векселя, взаимозачеты и т.д.) в российской экономике обуславливается тем, что в условиях острых внутрикорпоративных конфликтов они позволяют менеджерам или доминирующим собственникам скрывать от остальных собственников сделки с использованием трансфертных цен, приводящие к выводу ликвидных активов с данного предприятия.

Конкретный пример возможных злоупотреблений со стороны администрации производственного предприятия при использовании вексельных расчетов показан в Приложении 3. Смысл приведенной схемы заключается в следующем. Посредник Б неформально договаривается с руководством Электростанции о том, что последняя в погашение задолженности АО-энерго и Предприятия А примет по номиналу вексель, выданный посредником Предприятию А. После чего Посредник выкупит этот вексель у Электростанции, оплатив его на 15% деньгами, а на 85% — так называемым “мусорным” векселем⁴. В свою очередь от Предприятия А посредник получит его продукцию, которая может быть реализована на рынке за 40—50% от ее “вексельной” цены. За содействие в осуществлении данной сделки руководители Электростанции также получают от Посредника Б определенные комиссионные, часто — в неучтенной наличной форме. Конечным результатом всей этой операции выступает ухудшение финансового состояния Электростанции. Этот процесс связан с перераспределением ее финансовых активов в пользу Посредника Б и руководителей Электростанции как физических лиц.

⁴ К данной категории относятся векселя, которые не котируются на рынке и реально стоят 0,5 или 1% от своего номинала. Однако по действующим правилам бухгалтерского учета российские предприятия могут отражать их в своих балансах по номинальной стоимости. В результате, по оценкам экспертов, балансы большинства предприятий в России сегодня засорены подобным “мусором”.

Очевидно, что при денежных расчетах подобное манипулирование с ценами было бы достаточно быстро выявлено, поскольку оно привело бы к заметному ухудшению показателей финансовой отчетности. Кроме того, собственник базового предприятия (в данном случае — государство как собственник Электростанции) мог бы выявить злоупотребления менеджеров в рамках анализа рыночных цен на аналогичные товары или услуги. Однако в бартерной экономике оценка реального финансового состояния предприятий существенно затруднена — поскольку при одном и том же номинальном уровне цен в качестве средства платежа могут использоваться как деньги, так и неденежные инструменты разного качества, существенно отличающиеся по уровню ликвидности. В этом смысле бартер, векселя и взаимозачеты облегчают манипулирование с ценами для инсайдеров.

Таким образом, *значительная доля денежных суррогатов в структуре расчетов предприятия* также может рассматриваться как один косвенный признак возможного масштабного уклонения от уплаты налогов. Вместе с тем при анализе структуры расчетов предприятий следует учитывать, что изначально распространение бартера было связано не столько со стремлением предприятий уйти от налогов, сколько с их желанием адаптироваться к новым условиям хозяйствования при резком ужесточении бюджетных ограничений и без реальных возможностей организационной и технологической реструктуризации. Именно поэтому прямая борьба с бартером — без изменения тех условий, которые его порождают — оказывается малоэффективной. Сам по себе бартер есть лишь инструмент, который в разных экономических условиях может использоваться в весьма различных целях.

Схемы квазизаконоулоного и незаконного уклонения от уплаты налогов (tax evasion)

В рамках данной группы можно выделять два типа схем:

- ориентированные на уклонение от уплаты налогов и обязательных платежей, связанных с доходами физических лиц;
- ориентированные на уклонение от налогов на доходы предприятия.

К первому типу относятся операции “обналичивания” (см. Приложение 4), а также депозитные и страховые “зарплатные” схемы (см. Приложения 5 и 6). Их различие сводится к тому, что при операциях “обналичивания” доходы физических лиц оказываются незаконными. При этом реальный размер доходов может быть оценен по расходам соответствующих физических лиц (на основе учета данных о крупных покупках и т.д.). Тем самым схема представляет определенный риск для ее участников — физических лиц.

При использовании депозитных или страховых схем доходов физических лиц внешне оказываются законными. Вместе с тем в схему — так же, как и в случае с “обналичиванием” — оказывается встроен определенный *фиктивный контракт*, который дает предприятию-клиенту формальное основание регуляр-

но переводить банку или страховой компании средства, необходимые для осуществления дальнейших платежей работникам. Признание подобных фиктивных сделок ничтожными (что при определенных усилиях со стороны налоговых органов представляется технически возможным) в сочетании с последующим изъятием в бюджет соответствующих денежных сумм привело бы к разрушению всей цепочки операций, образующих схему.

Критерием, по которому можно выделять предприятия, предположительно использующие подобные схемы, является *слишком низкий уровень официально начисленной средней заработной платы* в сравнении с другими предприятиями.

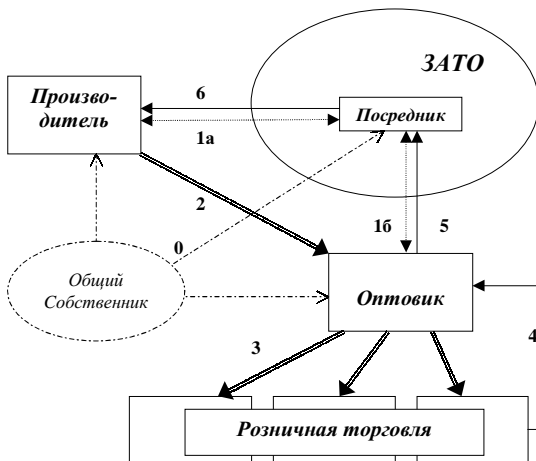
Ко второму типу относятся “обезналичивание” или отмывание денег (которое характерно преимущественно для мелких и средних компаний в розничной торговле и поэтому не рассматривается нами более детально), а также псевдоэкспорт с целью ухода от НДС, манипулирование ценами в экспортно-импортных контрактах и т.д. Как правило, при проведении подобных операций широко используются трансфертное ценообразование и неденежные расчеты. При этом общей особенностью всех названных схем является наличие в их структуре определенных *фиктивных сделок*, которые, с одной стороны, обеспечивают высокую эффективность подобных схем уклонения от уплаты налогов, а с другой стороны являются их уязвимым звеном.

Одним из примеров схем данного типа может быть конкретная схема, показанная в Приложении 3. В более общем плане логика минимизации налогообложения доходов крупных производственных предприятий в сочетании с формированием легальных и нелегальных доходов их собственников или менеджеров изображена в Приложении 7.

Таким образом, критериями идентификации предприятий, которые с большой вероятностью уходят от налогов с использованием подобных схем, могут быть: *наличие большого числа аффилированных структур; высокая доля неденежных расчетов; наличие внутрикорпоративных конфликтов между собственниками или между собственниками и менеджерами; плохие (в сравнении с другими подобными предприятиями) формальные показатели финансовой отчетности.*

Приложение 2

Схема минимизации налоговых платежей с использованием ЗАТО*



Последовательность операций:

0 — Собственник, контролирующий предприятия “Производитель” и “Оптовик”, регистрирует в зоне льготного налогообложения (ЗАТО) еще одну подконтрольную ему компанию “Посредник”;

1 — между Производителем и Посредником (1а) и между Посредником и Оптовиком (1б) заключаются договора, согласно которым Производитель передает Посреднику продукцию на реализацию, а Посредник продает ее Оптовнику;

2 — реальные товаропотоки направляются непосредственно от Производителя к Оптовнику;

3 — Оптовик направляет продукцию Производителя в розничную сеть.

4 — розничные предприятия по *стандартным ценам* оплачивают поставки, произведенные Оптовиком.

5 — Оптовик рассчитывается с Посредником по завышенным ценам. Тем самым часть реальной прибыли Оптовика переходит к Посреднику и облагается по льготным ставкам;

6 — Посредник рассчитывается с Производителем по заниженным ценам. Тем самым часть реальной прибыли Производителя переходит к Посреднику и облагается по льготным ставкам.

* Схема была эффективной до начала 2000 г. После этого ЗАТО были лишены ранее предоставленных им льгот по использованию федеральных налогов.

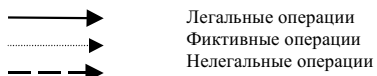
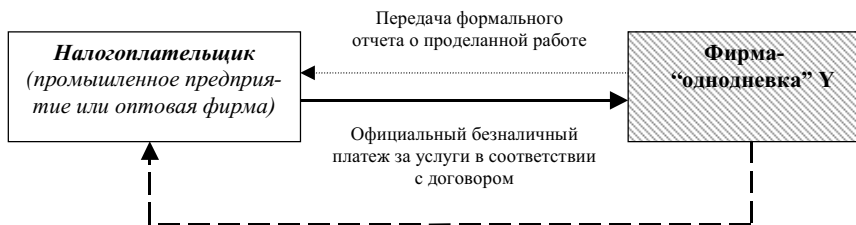
Приложение 3

Использование денежных суррогатов в качестве инструмента трансфертного ценообразования в условиях отсутствия эффективного контроля собственника за действиями наемных менеджеров



- Легальные финансовые операции
- Легальные товарные операции
- - - → Нелегальные операции

Приложение 4
Схема перевода безналичных средств
в неучтенные наличные, или “обналичивание”

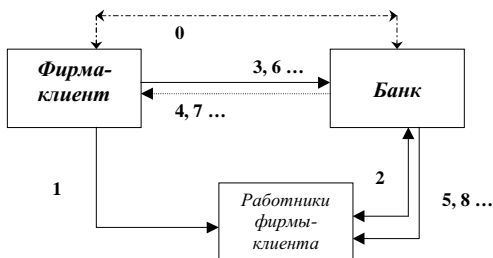


“Белый” сектор (операции легальны)



“Черный” сектор (деятельность полностью нелегальна — данная фирма не может показать затраты, относящиеся к оказанным услугам, а также объяснить, откуда полученные ею средства)

Приложение 5
Депозитная схема минимизации налогообложения
зарботной платы*



Последовательность операций:

7 — между Фирмой-клиентом и Банком достигается договоренность о реализации схемы и согласовываются ее условия (включая количество работников Фирмы, вовлеченных в схему, сумму, срок и процентную ставку по депозитному вкладу для каждого из них, а также размер комиссионных Банка и форму компенсации его расходов, связанных с выплатой повышенных процентов по вкладам работников Фирмы);

8 — Фирма-клиент выдает своим сотрудникам крупную премию (в размере, заранее согласованном с Банком);

9 — Банк открывает для работников Фирмы депозитные счета и заключает с ними депозитные договора на условиях, заранее оговоренных с Фирмой. На открытые для них счета работники вносят сумму “внеплановой” премии, полученной ими от Фирмы;

10 — Фирма переводит на счет Банка сумму, соответствующую общей величине месячных процентных выплат по депозитным договорам с работниками плюс комиссионные Банка. Основанием для перевода средств может быть договор на информационно-аналитическое обслуживание, расчетное обслуживание или иной вид услуг, которые могут быть оказаны *фиктивно*;

11 — Банк оказывает Фирме фиктивные услуги;

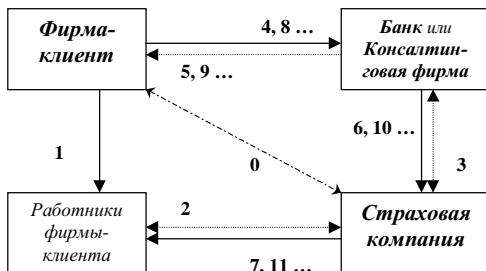
12 — Банк начисляет работникам оговоренные повышенные проценты по их депозитным вкладам.

6, 7, 8... — повторение операций, описанных в пунктах 3—5, в такой же последовательности.

* Схема была эффективна до начала 1998 г., когда был изменен порядок налогообложения доходов по банковским вкладам физических лиц. С введением 35%-го налога на доходы от банковских вкладов, по которым депозитная ставка превышала учетную ставку Центрального банка Российской Федерации (обложению подлежала разница между двумя ставками), схема стала неэффективной.

Приложение 6

Страховая схема минимизации налогообложения заработной платы*



Последовательность операций:

7 — между Фирмой-клиентом и Страховой компанией (СК) достигается договоренность о реализации схемы и согласовываются ее условия;

8 — Фирма-клиент выдает своим сотрудникам крупную премию (в размере, заранее согласованном с СК);

9 — СК заключает с работниками Фирмы фиктивные договора личного страхования на заранее оговоренных условиях, которые в принципе невыгодны для СК. Для приобретения страховых полисов СК работники используют “внеплановую” премию, полученную ими от Фирмы.

10 — Банк (или консалтинговая фирма — КФ, связанная с СК) заключает фиктивный договор с СК, например о страховании своего имущества, на заведомо невыгодных для себя условиях;

11 — Фирма переводит на счет Банка (или КФ) сумму, соответствующую общей величине ежемесячных выплат работникам по договорам с СК плюс комиссионные всех посредников. Основанием для перевода средств может быть договор на информационно-аналитическое обслуживание, расчетное обслуживание или иной вид услуг, которые могут быть оказаны *фиктивно*;

12 — Банк (или КФ) оказывает Фирме-клиенту соответствующие фиктивные услуги;

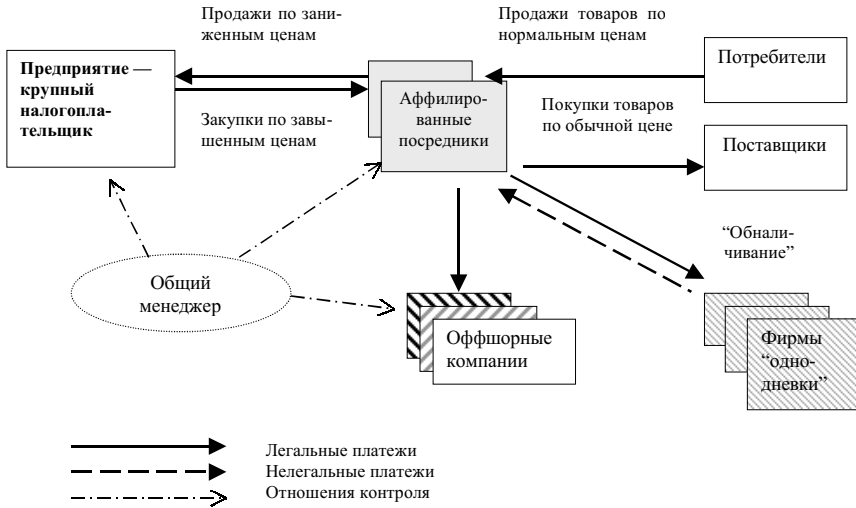
13 — Банк (или КФ) перечисляет СК платежи по ранее заключенному фиктивному договору;

14 — СК на основании ранее заключенных фиктивных договоров личного страхования выплачивает работникам Фирмы оговоренные суммы;

8, 9, 10, 11 — повторение операций, описанных в пунктах 4—7, в такой же последовательности.

* Схема стала популярной после изменения порядка налогообложения доходов по банковским вкладам для физических лиц, сделавших депозитную схему неэффективной.

Приложение 7
**Общая логическая схема использования
трансфертного ценообразования для незаконного уклонения
от уплаты налогов на предприятиях — крупных налогоплательщиках**



Оглавление

1. Введение	3
1.1. Существующие подходы к налоговому администрированию предприятий-налогоплательщиков	4
1.2. Приоритеты исследования	5
1.3. Принципы отбора предприятий — участников неформальных бизнес-групп	6
2. Межотраслевой подход: поиск наиболее результативных схем уклонения от уплаты налогов	7
2.1. Классификация схем уклонения от налогов: трансфертное ценообразование и фиктивные сделки	7
2.2. Индикативные показатели для выбора подотраслей и регионов с наибольшими налоговыми сокрытиями	12
3. Выбор объектов внутри отрасли: ориентация на максимальный фискальный результат	14
4. Алгоритм второго этапа анализа: определение границ интегрированных групп налогоплательщиков	17
4.1. Источники информации и их использование	18
4.2. Выбор ключевого объекта и определение его группы на основе анализа имущественно-хозяйственных связей	20
5. Анализ масштабов деятельности и потенциальной налоговой базы неформальных бизнес-групп	22
6. Выводы	22

<i>Приложение 1</i>	
Типовые схемы уклонения от налогов и их иллюстрации	27
<i>Приложение 2</i>	
Схема минимизации налоговых платежей с использованием ЗАТО	32
<i>Приложение 3</i>	
Использование денежных суррогатов в качестве инструмента трансфертного ценообразования в условиях отсутствия эффективного контроля собственника за действиями наемных менеджеров	33
<i>Приложение 4</i>	
Схема перевода безналичных средств в неучтенные наличные, или “обналичивание”	34
<i>Приложение 5</i>	
Депозитная схема минимизации налогообложения заработной платы	35
<i>Приложение 6</i>	
Страховая схема минимизации налогообложения заработной платы	36
<i>Приложение 7</i>	
Общая логическая схема использования трансфертного ценообразования для незаконного уклонения от уплаты налогов на предприятиях — крупных налогоплательщиках	37

Препринт WP1/2002/02
Серия WP1
Институциональные проблемы российской экономики

Яковлев А.А., Кузнецов П.В., Фоминых А.К.

Идентификация неформальных бизнес-групп для целей налогового администрирования

Публикуется в авторской редакции
Зав. редакцией *Е.А. Рязанцева*
Ответственный за выпуск *Е.Н. Ростиславская*
Оформление серии *А.М. Павлов*
Корректор *Е.Е. Андреева*
Компьютерная верстка *Н.А. Веселова*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.
Подписано в печать 30.09.2002 г. Формат 60x84 ¹/₁₆. Бумага офсетная.
Печать трафаретная. Гарнитура Таймс. Тираж 150 экз. Уч.-изд. л. 2,87.
Усл. печ. л. 2,33. Заказ № 271. Изд. № 247

ГУ ВШЭ. 117312, Москва, ул. Вавилова, 7
Типография ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3