Содержание.

Введение…………………………………………………………………………………………3

Глава 1. Налоговые системы развитых стран…………………………………………………5

1.1. Налоговая система США…………………………………………………………………..5

1.2. Налоговая система Швейцарии……………………………………………………………9

1.3. Налоговая система Германии…………………………………………………………….12

Глава 2. Анализ отличий отечественной системы налогообложения……………………...19

2.1. Налоговая система РФ и её сравнительный анализ современных систем

налогообложения развитых стран……………………………………………………………19

2.2. Сравнительный анализ эффективной ставки налогов в России и зарубежных

странах…………………………………………………………………………………………21

Глава 3. Перспективы развития………………………………………………………………23

3.1. Возможность использования опыта зарубежных стран в реформировании

российской налоговой системы………………………………………………………………23

Заключение…………………………………………………………………………………….34

Список используемой литературы…………………………………………………………...36

Введение.

Одним из принципиально важных направлений совершенствования любой системы вообще и системы налогообложения в частности является ее содержательный анализ, который направлен на выявление сильных и слабых сторон системы во всех аспектах ее изучения: функциональном, элементном и организационном. При проведении такого анализа целесообразно использовать метод сравнения данной системы с ее аналогом для сопоставления отдельных системных характеристик и определения их соответствия целям и задачам анализируемого объекта.

При сравнительном анализе системы налогообложения, необходимым для выработки обобщенных, концептуальных, методологических положений ее совершенствования (реформирования), в качестве ее аналогов выступают налоговые системы других государств, в том числе и региональные. Путем сравнения общегосударственных налоговых систем с учетом их региональных особенностей можно выявить наиболее эффективные способы построения налоговой вертикали «центр - регионы» и в определенных случаях принципы и методы горизонтальных связей «регион – регион». Такая постановка задачи анализа предполагает, что объектами сравнения должны быть налоговые системы тех стран, где государственное устройство является близким Российской Федерации по содержанию, то есть стран, несущих в себе нормативно зафиксированный или практически реализуемый (неформальный) достаточно сильный элемент федерации.

Важным положением предлагаемого подхода к сравнительному анализу систем налогообложения федеративных (по существу) государств является то, что возможность применения в российской налоговой практике тех или иных элементов, методов, структурных решений в обязательном порядке должна оцениваться с учетом реально сложившегося уровня социально-экономического развития конкретных стран, особенностей протекания социально-экономических процессов, а также целей и задач (причем не только экономических, но и политических), которые стоят перед данным государством.

В соответствии с вышесказанным цель курсовой работы – сравнительный анализ систем налогообложения экономически развитых стран с налоговой системой России, на основе которого предлагаются пути совершенствования данной налоговой системы.

Структура курсовой работы соответствует ее цели и включает три основных главы:

1. Налоговые системы зарубежных стран. Здесь проводится сравнительная характеристика налоговых систем США, Германии, Швейцария;
2. Анализ отличий отечественной системы налогообложения от налоговых систем развитых стран. Также я провела сравнительный анализ эффективной ставки налогов в России и зарубежных странах.
3. Перспективы развития. Здесь предусматривается возможность использования опыта зарубежных стран в реформировании российской налоговой системы.

В заключении кратко приводятся пути совершенствования налоговой системы России на примере зарубежных стран.

Глава 1.Налоговые системы развитых стран.

1.1. Налоговая система США.

Налоговая система США по своей структуре схожа с бюджетной системой и является главным источником доходов федерального бюджета, бюджета штатов и местных органов. Федеральное правительство получает около 70 % всех налоговых поступлений, правительства штатов – 20 %, местные власти – 10 % .

В федеральных доходах преобладают прямые налоги, а именно налоги на личные доходы (индивидуальный подоходный налог), целевые отчисления в фонды социального обеспечения, налоги на прибыли корпораций. Доходы штатов и местных органов власти формируются главным образом за счет косвенных налогов и поимущественного налогообложения[23].

Современная структура федеральных налогов включает например, индивидуальные подоходные налоги (48 % доходной части федерального бюджета 2001 г.), налоговые отчисления в фонды социального обеспечения (34 %), налоги с прибыли корпораций (10 %), акцизные сборы (4 %) и т.д. Самой крупной статьей доходов является подоходный налог с населения. Он взимается по прогрессивной шкале. Отчисления на социальное страхование — вторая по величине статья доходов федерального бюджета. Они вносятся как работодателем, так и наемным работником. В США он делится пополам.

Свою отдельную от федеральной налоговую систему имеет каждый штат. Штаты взимают подоходный налог с корпораций и граждан. Структуры доходов разных штатов существенно различаются, так как не везде используются все налоги, а экономическое состояние штатов сильно различается, особенно по экономически значимым природным ресурсам. В пяти штатах взимается общий налог с продаж, в девяти – индивидуальный подоходный налог с широкой базой, еще в пяти не собирают налог с доходов корпораций.

Местные налоги в США играют, самостоятельную роль. Города США имеют свои налоговые источники. Главным из них можно назвать налог на имущество. Тем не менее без крупных правительственных субсидий города не обходятся. Например, в Нью-Йорке субсидия равна 32% бюджета города.

В отличие от государственных налогов местные налоги характеризуются множественностью и регрессивностью. Их ставки не учитывают доходов налогоплательщиков. В США местные налоги составляют около 30% общегосударственных бюджетных средств.

Традиционно большую часть налогов платят физические лица (обычно, они вносят в бюджет суммы, в пять-шесть раз превышающие суммы, отчисляемые коммерческими структурами). Частные лица платят федеральные налоги по так называемой "прогрессивной" шкале – когда люди с меньшим уровнем дохода платят меньше, а более состоятельные – больше [24].

Сейчас мы рассмотрим принципы построения налоговой системы США. Справедливость, равномерность, платежеспособность, равенство и всеобщность налогообложения служит базой правового регулирования налогов и на ней основывается текущее налоговое законодательство.

Основополагающий принцип американского законодательства "закон одинаков для всех". Однако налоговая система США включает сотни положений, которые можно считать дискриминационными по отношению к определенным группам налогоплательщиков. К примеру, владельцы живой недвижимости имеют больше налоговых льгот, чем те жители США, которые арендуют жилье [24].

Охват налогообложением.

Налоговая система США нацелена на обложение налогами доходов резидентов, граждан и корпораций Соединенных Штатов, получаемых ими во всем мире, а также находящихся в США доходных источников нерезидентов этой страны. Максимальная налоговая ставка, применяемая к доходам физических лиц, составляет 31 процент; максимальная ставка, применяемая к прибылям корпораций - 34 процента\*.

(\* Это федеральные ставки. В большинстве штатов существуют свои подоходные налоги, причем ставки обычно значительно ниже федеральных. Налоги штатов и местные подоходные налоги вычитаются из доходов плательщика при исчислении федерального налога.)

Необычным аспектом этой системы является налогообложение доходов (полученных во всем мире) граждан США, не являющихся резидентами Соединенных Штатов. Во многих странах налогом облагаются доходы резидентов этих стран, получаемые ими во всем мире, но только немногие страны облагают налогом доходы (получаемые во всем мире) своих граждан, которые не являются резидентами этих стран.

Соединенные Штаты всегда оставляют за собой право облагать налогом своих граждан и резидентов в соответствии со своим внутренним налоговым законодательством, включая в некоторых случаях и бывших граждан США (только в тех случаях, когда доказано, что утрата ими американского гражданства связана со стремлением избежать налогообложения, при этом налогом может облагаться источник доходов бывшего гражданина США, находящийся в Соединенных Штатах).

В рамках налогового законодательства США корпорация рассматривается плательщиком-резидентом, если она организована или создана в соответствии с законами одного из штатов или Федерального Округа Колумбия, при этом такой фактор, как местонахождение головного офиса и наиболее активной деятельности, не имеет определяющего значения. Корпорация может осуществить свою деятельность за границей через свой филиал или через дочернюю компанию, созданную за рубежом. Обычно прибыль, полученная зарубежной дочерней компанией, не считается заработанной корпорацией-родителем и, соответственно не облагается налогом до тех пор, пока не будет перечислена корпорации в процессе ее распределения.

Избежание двойного налогообложения

Соединенные Штаты избегают международного двойного налогообложения своих резидентов, граждан и корпораций путем предоставления кредита по подоходному налогу США для иностранных подоходных налогов, уплаченных по иностранным доходным источникам. Кредитуемые иностранные подоходные налоги могут возмещать (компенсировать) налоги США в той же пропорции, в какой облагаемые налогом иностранные доходные источники соотносятся с мировыми налогооблагаемыми источниками доходов. Это соотношение существует отдельно для каждой категории доходов (пассивный доход, доход от оказания финансовых услуг, доход от транспортировки грузов, доход от бизнеса и т.п.). Договоры, заключаемые между странами в целях избежания двойного налогообложения, могут гарантировать предоставление кредита, но они обычно не изменяют внутренние налоговые стандарты договаривающихся сторон.

Кредит для иностранных налогов на корпоративную прибыль возможен только в том случае, если иностранный налог удовлетворяет требованиям американских стандартов подоходного налога. Одно из важнейших требований состоит в предоставлении права вычетов из налогооблагаемой прибыли всех значительных деловых расходов. Если иностранный налог не соответствует этим стандартам, то он не может претендовать на кредит, его можно только вычесть из облагаемого дохода, а это, конечно, менее благоприятный результат, который не будет способствовать заинтересованности американских инвесторов.

Налогообложение нерезидентов

Налогообложение доходов в США в применении к нерезидентам исходит из того, является ли подлежащий налогообложению доход результатом предпринимательской деятельности или работы по найму в Соединенных Штатах или нет. Обычно доходы от предпринимательской деятельности нерезидента облагаются налогом в соответствии с теми же правилами и в том же порядке, что и соответствующие доходы резидента США. Плательщики-нерезиденты, работающие по найму в США, платят подоходный налог по тем же ставкам, что и резиденты и граждане США, но поскольку нерезиденты облагаются налогом только по доходным источникам, находящимся в США, то на них распространяется меньше налоговых льгот по сравнению с резидентами и гражданами США.

Если доходный источник, находящийся в США, не связан с ведением бизнеса в Соединенных Штатах (дивиденды, арендная плата, пошлина, доходы от процентов и т.п.), то подоходный налог уплачивается по итогам года по ставке 30 процентов. Прирост капитала в результате продажи ценных бумаг обычно не облагается налогом, если плательщик является

нерезидентом, исключение составляют некоторые ценные бумаги, подкрепленные недвижимой собственностью в Соединенных Штатах.

Доходы, полученные от сдачи в наем недвижимой собственности, облагаются налогом либо по ставке 30 процентов как валовая сумма дохода, либо по обычной ставке как чистый доход по выбору самого плательщика.

Налогообложение бизнеса

В Соединенных Штатах доходы от бизнеса облагаются налогом дважды: первый раз как прибыль предприятия, а затем еще раз, когда прибыль распределяется между держателями акций предприятия. Так, например, если иностранная компания действует в США через свою дочернюю фирму, то прибыль дочерней фирмы облагается корпоративным налогом по ставке 34 процента и часть прибыли после уплаты этого налога, распределенная в виде дивидендов, облагается налогом по ставке 30 процентов.

Аналогично, если иностранная корпорация действует в Соединенных Штатах через свой филиал, то прибыль филиала облагается налогом по корпоративной ставке и сумма прибыли после уплаты корпоративного налога (если только эти средства не будут инвестированы в бизнес на территории США) считается распределенной родительской корпорации и облагается налогом по ставке 30 процентов.

Исключение из общего правила двойного налогообложения бизнеса составляют некоторые инвестиционные компании, которые все свои доходы направляют в распоряжение инвесторов и потому не платят корпоративный налог.

1.2. Налоговая система Швейцарии.

Налоговая система Швейцарии имеет давнюю историю развития, при которой каждый из 26 кантонов имеет свои законы налогообложения. Кантоны по-своему регулируют налогообложение доходов, имущества, наследства, капитала, земли и других объектов.

В свою очередь, каждая из 2800 общин страны имеет право устанавливать коммунальные налоги по собственному усмотрению или воспользоваться рамками, установленными на кантональном уровне[21].

Налогообложение юридических лиц.

На федеральном уровне, несмотря на то, что основные доходы поступают от НДС, гербовых сборов и таможни, предусмотрен также федеральный налог на доход. В соответствии с принципом швейцарского федерализма в стране существует трехуровневая система налогообложения: налоги взимаются конфедеральным правительством, кантонами и муниципалитетами. Налоги, собираемые в Швейцарии, подразделяются на две большие группы: налоги с доходов и собственности и налоги на потребление и владение(см.табл.1.2).

Таблица 1.2

Группы налогов в Швейцарии.

|  |  |
| --- | --- |
| Налоги с дохода и собственности | Налогообложение потребления и владения |
| Конфедерация | |
| Подоходный налог  Налог на прибыль и капитал  Налог, взимаемый у источника  Гербовые сборы | Налог на добавленную стоимость  Налог на табак  Налог на пиво  Таможенные пошлины |
| Кантоны | |
| Подоходный налог  Подушный налог  Налоги на прибыль и капитал  Налог с наследства  Налог на недвижимость | Налог на транспортные средства  Налог на собак  Налог на зрелища  Гербовые сборы |
| Муниципалитеты | |
| Повторение налогов кантонов | Повторение налогов кантонов |

«Швейцария - налоговый рай»

В большинстве случаев Швейцарию выбирают в качестве места для регистрации компании или проживания из-за низких налогов. Однако в Швейцарии 26 кантонов, наделенных законодательной властью, поэтому ставки налогов в них сильно различаются .

Так, ставки на прибыль могут варьировать от 11 до 29 %.

Традиционно самые низкие налоговые ставки по налогу на прибыль в кантонах Цуг и Фрибург, а наименьший подоходный налог — в кантоне Швиц. Поэтому многие международные торговые компании регистрируются именно в Цуге, а вот самые богатые люди предпочитают селиться в кантоне Швиц, где к тому же отсутствует налог на наследство.

Что касается налога на дивиденды (withholding tax on dividends), то Швейцария здесь ничем похвастаться не может. Ставка налога составляет 35 % в отличие от России и Кипра, где аналогичные ставки составляют всего 9 и 10 %.

Соглашения об избежание двойного налогообложения [19]

Швейцария участвует в разветвленной сети соглашений с другими странами, в том числе и с Россией, об избежание двойного налогообложения. Кроме защиты от двойной уплаты налога на доход и прибыль, данные соглашения также регулируют уплату налога с источника.

Действие данного соглашения распространяется и на подоходный налог. Это означает, что, если вы проживаете в Швейцарии, где имеете доход, с которого платите, подоходный налог по местным ставкам, платить налог повторно в России не придется.

Налог с источника

В налоговом праве понятие «налогообложение с источника» означает, что налоги взимаются не с получателя налогооблагаемой суммы, а с источника ее выплаты. Подобная система применяется во многих западноевропейских странах. В Швейцарии ее применяют прежде всего к лицам, постоянно проживающим или временно находящимся в стране и подлежащим налогообложению.

Сюда же относятся лица, имеющие разрешение на краткосрочное пребывание или ожидающие решения о предоставлении убежища в Швейцарии.

Налогообложению с источника также подлежат лица, которые не проживают в Швейцарии, не обладают правом на пребывание и не являются швейцарскими налогоплательщиками, но получают доход (например, пенсионное пособие) из источника в Швейцарии.

К этой категории также относятся спортсмены-иностранцы и люди искусства, выступающие в Швейцарии, члены советов директоров компаний, находящихся в Швейцарии, сотрудники международных транспортных компаний и т.п.

Иностранные работники, проживающие в Швейцарии. Доход иностранных работников, не имеющих разрешения на поселение в Швейцарии, как правило, облагается налогом с источника. Это означает, что работодатель обязан самостоятельно удерживать и уплачивать данный налог с заработка иностранного работника. Это правило распространяется на проживающих за границей работников международных транспортных компаний и лиц с кратким сроком пребывания в стране, не занимающихся предпринимательской деятельностью. Обычно налог с источника включает кантональный, муниципальный и прямой федеральный налоги, а также церковный (протестантской церкви, и не только) налог.

Налог с источника отчисляется ежемесячно с заработной платы. Налоговая декларация при обычном порядке налогообложения подается до 31 марта следующего года и предусматривает рассрочки платежей.

Налог с источника не взимается с лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью.

В зависимости от вида дохода предусматривается либо общий порядок налогообложения, либо система уплаты налога с источника.

Налогообложение иностранных несовершеннолетних. В соответствии с налоговым правом доход несовершеннолетних не присовокупляется к родительскому доходу или доходу их попечителей, а подлежит отдельному налогообложению.[20]

Доход иностранных студентов, учащихся и практикантов из источников за пределами Швейцарии не подлежит налогообложению. Доход во время учебы или практики из источника в Швейцарии облагается налогом с источника.

Единый налог (pauschalbesteuerung)

Прогрессивная ставка подоходного налога для физических лиц в Швейцарии, имеющих большие доходы (от 200 тыс. франков в год), достаточно высокая, она может доходить до 42 %. Это соизмеримо со ставкой подоходного налога на доходы, превышающие 33 600 ф. ст. в год в Великобритании. При этом можно переехать жить в кантон Швиц, но все равно налоговое бремя будет существенным, особенно при налогообложении доходов по всему миру. Если вы стали налоговым резидентом в Швейцарии, получили заветный вид на жительство или гражданство, необходимо платить налоги в этой стране со всех своих доходов по всему миру! Казалось бы, имея существенный доход, например, в России, где ставка подоходного налога всего 13 %, неразумно платить 42 % в Швейцарии. Что же делает Швейцарию столь привлекательной для состоятельных людей?

Дело в том, что для физических лиц существует единый налог — так называемый Pauschalbesteuerung, когда размер налога рассчитывается с учетом расходов на поддержание привычного уровня жизни (содержание дома, автомобилей, отдых и т.п.), а не исходя из реальных доходов по всему миру с учетом прироста капитала.

Отметим, что этот налог достаточно высок, а договоренность о его размере достигается индивидуально в ходе переговоров с налоговым департаментом. Но все равно это выгодно, потому что швейцарские власти не претендуют на доходы по всему миру после уплаты единого налога в Швейцарии. Именно благодаря такой налоговой системе Швейцария стала столь популярна.

Налоговые соглашения (tax ruling)

Швейцария имеет гибкую налоговую систему. Фактически любой человек может обратиться в налоговый департамент и договориться о размере выплачиваемых им или его компанией налогов. Любая компания, планирующая работать в Швейцарии, может заранее запросить полный расчет подлежащих уплате налогов. На кантональном и муниципальном уровнях гарантируются умеренное налогообложение и доброжелательное отношение со стороны налоговых органов.

1.3. Налоговая система Германии.

В США, ряде европейских стран федеральные налоги поступают в федеральный бюджет, местные налоги - в местный бюджет и т.д. Перераспределение финансовых ресурсов осуществляется сверху вниз путем субсидий вышестоящих бюджетов в виде дотаций.

Иначе обстоит дело в Германии, наиболее крупные налоговые источники формируют сразу три или два бюджета. Подоходный налог с физических лиц является основным источником государственных доходов. [3;208]

Он распределяется следующим образом:

- 42,5% поступлений направляется в федеральный бюджет,

- 42,5% - в бюджет соответствующей земли

- 15% - в местный бюджет.

Налог на корпорации делится в пропорции 50% на 50% между федеральным и земельным бюджетами.

Налог с продаж также распределяется по всем трем бюджетам, но соотношения часто изменяются. В 1992 году он распределялся так: 60% - в федеральный бюджет, 35% - в земельные бюджеты и 5% - в местные.

Налог с продаж служит регулирующим источником доходов. За счет него происходит выравнивание финансового положения земель. Германия одна из немногих стран, где применяется не только вертикальное, но и горизонтальное выравнивание доходов. Высокодоходные земли, такие как Бавария, Вюртемберг, Северный Рейн-Вестфалия, перечисляют часть своих финансовых ресурсов менее развитым землям - Нижней Саксонии, Шлезвиг-Гольштейну.

Принципиальным отличием налоговой системы Германии от французской является наличие налога с продаж вместо НДС. В государственных доходах он составляет примерно 28% - второе место после подоходного налога и, как отмечалось выше, 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%. Проценты по ссудам не облагаются налогом, а дивиденды выплачиваются из прибыли за минусом налога. Подоходный налог в Германии прогрессивен. Его минимальная ставка - 19%, максимальная - 53%. Максимальная ставка налога применяется к гражданам, чей доход превышает 120 тысяч марок. Социальные отчисления от фонда заработной платы составляют 6,8%. Сумма отчислений, как и в США, делится в равной пропорции между предпринимателем и работником. Местные налоги носят не столько фискальный характер, сколько с их помощью регулируется деловая активность в регионах.

Со времени Л. Эрхарда в Германии укоренились следующие принципы, на которых строится система налогообложения, налоги должны быть по возможности минимальными[3;210]:

- затраты на взимание налогов должны быть минимально необходимыми;

- налоги не должны препятствовать конкуренции;

- налоги должны быть нацелены на более справедливое распределение доходов;

система должна строиться из уважения к частной жизни человека.

В связи с налогообложением человек должен по минимуму открывать государству свою частную жизнь. Налоговый работник не имеет права никому дать каких-либо сведений о налогоплательщике. Соблюдение коммерческой тайны гарантировано. Налоговая система должна исключать двойное налогообложение. Величина налогов должна соответствовать размеру государственных услуг, включая защиту человека и все остальное, что гражданин может получить от государства.

Налоговая система Германии существенно отличается от североамериканских систем, которые определяются традиционной ориентацией на масштабное государственное регулирование. Стимулирующая функция данной системы налогообложения проявляется в инвестиционном потенциале системы налогообложения Германии, который предполагает наряду с использованием норм ускоренной амортизации льготное налогообложение той части прибыли хозяйствующих субъектов, которая выделяется на формирование резервов, основным назначением, которых является обеспечение перспективного развития хозяйствующих субъектов.

Реализация фискальной функции налоговой системы Германии также имеет существенную специфику, главной чертой которой является примерно одинаковое и весьма значительное налоговое бремя, которое несут физические и юридические лица.

Налоги делятся на федеральные, земельные, совместные (федеральные и земельные), муниципальные общинные налоги и церковные налоги[4;240].

Федеральные налоги не подлежат никакому перераспределению. Они включают поступления в бюджет от обложения продукции потребительского спроса: бензина и другого нефтяного топлива (5,6%), табака (3,1%), вино-водочных изделий (0,8%) и пр. в земельном бюджете налоговые сборы от продажи ряда потребительских товаров (пиво, кофе, сахар и пр.) также играют определенную роль. Но более важным компонентом являются налоги на имущество и транспортные средства. В общинных сборах решающую роль играют промысловый и поземельный налоги. В отличие от федеральных и земельных, остающихся целиком в бюджетах соответствующих управленческих уровней, общинный промысловый налог частично (около 18%) передается в распоряжение федерации и земли. Федерация решает вопросы о распределении налогов между землей и федерацией, о доли муниципальных органов в подоходном налоге, о финансовой подсудности и др. Федеральные законы о налогах, часть которых принадлежит землям и муниципалитетам, требуют согласия бундесрата.

Общая сумма налоговых поступлений делится примерно на следующие части: федерация - 48%, земли - 34%, общины - 13% (остаток поступает в Фонд выравнивания бремени и долю ЕС). Кроме того, существует ещё церковный налог, который финансовой статистикой не указывается вместе с государственными налогами. Таможенная пошлина рассматривается как одна из разновидностей налогов.

Общие правила, действующие для всех видов налогов, находятся в Положении об отчислении в качестве так называемого общего налогового правового документа. В этом документе определяется понятие налогов, устанавливается, кто относится к налогоплательщикам, закрепляется принцип сохранения финансовыми органами тайны относительно налоговой информации и принцип равномерности налогообложения.

По компетенции взимания налоги подразделяются на федеральные, земельные, общинные, совместные и церковные.

Законодательной базой налогообложения в Германии служит основной и всеобъемлющий закон, в котором определены не только общие условия и процессуальные принципы налогообложения (порядок расчета, взаимоотноше­ния и полномочия по их взиманию), но и виды налогов, а также распределение налоговых налог, налог на корпорации) и налоги на имущество (например налог на имущество, с наследства). Такие налоги, как промысловый и церковный, частично являются налогами поступлений между федерацией, землями и общинами.

Виды налогов[3;208]:

- Налоги на владение - к этой группе налогов относятся налоги на доход (подоходный на имущество). Налоги на владение носят характер прямых налогов. Их доля в совокупных налоговых поступлениях составляет более чем 55%.

- Подоходный налог (Einkommensteuer) - подоходный налог является одним из важнейших прямых налогов в Германии. Подоходным налогом с физических лиц облагается совокупный годовой доход, полученный в календарном году. Им облагается заработная плата лиц, работающих по найму, доходы лиц свободных профессий (гонорары), доходы на капитал, проценты на банковские вклады, аренда, сдача жилых помещений, индивидуальная трудовая деятельность и др. В основу налогообложения положен принцип равного налога на равный доход независимо от его источника.

Подоходный налог с физических лиц является основным источником государственных доходов. Он распределяется следующим образом: 42,5% поступлений направляется в федеральный бюджет, 42,5% - в бюджет соответствующей земли и 15% - в местный бюджет. Налогообложение осуществляется на основе тарифной прогрессии. Его минимальная ставка - 19%, максимальная - 51%.

Наглядней это можно увидеть в таблице приведённой ниже.

**Таблица 1.3**

**Ставки подоходного налога в 2007 г.**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Тарифные зоны | Налогооблагаемый  доход (евро) | | | | Ставка  налога  % |
| С | | ДО | |
| Одинокие | Женатые | Одинокие | Женатые |
| Min тарифная зона | 0 | 0 | 5616 | 11232 | 19 % |
| Первая зона лимитной прогрессии | 5617 | 11233 | 8153 | 16307 | 22,9 % |
| Вторая зона лимитной прогрессии | 8154 | 16308 | 120041 | 240083 | 23-50 % |
| Max пропорциональная зона | 120042 | 240084 | … | … | 51 % |

- Налог с корпораций (Körperschaftsteuer) - налог с корпораций уплачивают юридические лица (акционерные общества, различные товарищества, а также государственные организации, в том случае если они занимаются частной хозяйственной деятельностью). Объектом налогообложения является прибыль, полученная вышеуказанными налогоплательщиками в течение календарного года. При формировании объекта налогообложения широко используется ускоренная амортизация. Проценты по ссудам не облагаются налогом. В отношении налога с корпораций существует ограниченная и неограниченная налоговая повинность.

Базовая ставка налога с корпораций составляет 15%, которая была уменьшена с 25% в 2007 г.. В том случае, если прибыль корпораций не распределяет­ся, используется ставка в 29-31%. Таким образом стимулируется распределение прибыли корпораций.

- Промысловый налог(Gewerbesteuer) - промысловый налог в Германии относится к числу основных местных налогов. По доходной составляющей промыслового налога под налогообложение, кроме прибыли, подпадает сумма, рав­ная 0,3% от величины процентов за пользование заемными средствами капитального характера, взятыми на длительный срок. Условия налогообложения по этой части налога дифференцированы по категориям налогоплательщиков. Местные власти могут увеличивать базовую ставку промыслового налога, в результате чего ставка этого налога колеблется от 15 до 24% прибыли фирмы в зависимости от земли и общины. Минимальный доход при обложении этим налогом составляет 60 000 евро;

- Земельный налог(grundsteuer)- земельным налогом облагается в Германии земельные участки, находящиеся в собственности юридических и физических лиц. Взимание налога осуществляются общинами. Ставка налога состоит из двух частей, одна из которых устанавливается централизованно, другая представляет собой надбавку общины.

- Налог на имущество(vermoegensteuergesetz) - Налогом на имущество облагается собственность юридических и физических лиц. Как и в случае подоходного налога, при взимании этого налога различается ограниченная и неограниченная налоговая повинность. Базой для исчисления по этому налогу является стоимость совокупного имущества налогоплательщика к началу календарного года, уменьшенная на необлагаемый минимум. Для физических лиц он равен 70000 евро. К нему предоставляется дополнительный необлагаемый минимум в размере 30000 евро в том случае, если налогоплательщику исполнилось 60 лет или он на три года получил инвалидность. Ставка поимущественного налога для юридических лиц 0,6% ежегодно от стоимости налогооблагаемого имущества, для физических лиц — 1,0%.

- Налог на наследство и дарение(Erbschafts- und Schenkungssteuer) - налог на наследство и дарение взимается по ставкам, дифференцированным в зависимости от степени родства и стоимости приобретенного имущества.

- Налоги на операции в сфере обращения - к налогам на операции в сфере обращения относятся налог с оборота, или налог на добавленную стоимость, налог с оборота при импорте, налог на автомобили, отчисления казино, налог на страхование. Данная группа налогов носит характер обратных налогов.

- Налог на добавленную стоимость(Umsatzsteuer) - Наиболее значимым с фискальной точки зрения в Германии среди налогов на юридических лиц является налог на добавленную стоимость, который заменил ранее взимаемый налог с оборота. Как и любой другой косвенный налог, он ложится бременем на потребителя, а юридические лица являются его техническими сборщиками. Налог включается в цену товара с обязательным отдельным указанием его суммы в счетах. Объектом обложения этим налогом является оборот, то есть поставки товаров, оказание услуг, ввоз товара и его приобретение. Практически — это общий акциз в отношении частного и общественного потребления

Схема исчисления этого налога построена так, что все товары, услуги, попадая конечному потребителю, оказываются обложенными этим налогом в одинаковой мере, независимо от количества оборотов товара или услуги на пути к потребителю.

- Налог на автомобиль - Налог на автомобили (1.7% в общей сумме налогов) имеет ярко выраженный стимулирующий характер, а именно стимулируется использование автомобилей с бензиновыми моторами или дизельными (но с особенно низким выбросом загрязняющих веществ), а также использование катализаторов.

- Налоги на потребление (акцизы) - Акцизы в основном направляются в федеральный бюджет (кроме пива). В число подакцизных товаров и услуг входят: жидкое и минеральное топливо, игристые вина, кофе, пиво, табак и табачные изделия, спиртоводочные изделия.

- Социальные отчисления (Sozilahilfe) - Социальные отчисления от фонда заработной платы составляют 6,8%. Сумма отчислений, как и во многих странах, делится в равной пропорции между работодателями и работником.

Глава 2. Анализ отличий отечественной системы налогообложения.

2.1. Налоговая система РФ и её сравнительный анализ современных систем налогообложения развитых стран.

Налоговая система Российской Федерации проходит в настоящее время стадию становления, что существенно затрудняет ее анализ. На практике заметно очевидное несоответствие между высоким качеством нормативно-законодательного обеспечения системы налогообложения на его высшем уровне (налоговый кодекс Российской Федерации, НК РФ), более низким уровнем руководящих методических материалов (особенно в части определения налогооблагаемой базы основных налогов) и критически низкой налоговой дисциплиной.

Приведем краткие результаты анализа российской налоговой системы.

Экономическая (регулирующая) функция налоговой системы России в целом реализуется весьма слабо, механизм налогового регулирования экономики на практике почти не используется, хотя определенные возможности для этого имеются.

Инвестиционный потенциал налоговой системы России включает такие элементы, как ускоренная амортизация, льготы по налогу на прибыль, идущую на развитие хозяйствующего субъекта, и возможность получения инвестиционного налогового кредита. Однако использование этих рычагов стимулирования инвестиций на практике затруднено, во-первых, излишне сложной административной процедурой их задействования и, во-вторых, общей тенденцией завышения издержек для уклонения от уплаты налогов[5;135-137].

Региональный потенциал системы налогообложения России следует оценивать с двух точек зрения: во-первых, требования НК РФ оставляют весьма ограниченные возможности для проведения хотя бы в узких пределах самостоятельной региональной налоговой политики, а во-вторых, отдельные автономные территории получают значительные налоговые льготы, которые оформляются вне рамок налогового законодательства. Последнее обстоятельство означает, что наличие возможностей регионального стимулирования является не сильной, а слабой стороной налоговой системы.

Отраслевой потенциал как элемент российской системы налогообложения представлен фактически только практикой ее функционирования, которая свидетельствует о том, что предоставление отраслевых налоговых льгот имеет бессистемный характер и часто лишено экономического смысла.

Конкурентный потенциал данной системы следует признать весьма низким (отсутствует даже такой его механизм, как прогрессивное налогообложение доходов предприятий), о чем свидетельствует, например, чрезмерно высокий общий уровень монополизации в экономике.

Фискальная функция системы налогообложения России представлена более существенно, чем экономическая, однако, как показывает положение дел с собираемостью налогов (разница между ожидаемыми, начисленными и уплаченными объемами налоговых платежей), и здесь положение нельзя признать благополучным[6;93-97].

Доходы физических лиц, в отличие от других стран (кроме Франции), не являются в России первым и даже вторым по значению источником налоговых поступлений, составляя 13,2% к общему объему поступлений налогов и сборов в консолидированный бюджет.

Для получения реальных денежных доходов государства большое значение имеет налогообложение доходов хозяйствующих субъектов, занимая больше 25% в структуре налоговых доходов консолидированного бюджета, что фактически задает определенные ограничения в использовании регулирующего (стимулирующего) потенциала налогов.

Налогообложение собственности, которое в условиях тотальной приватизации могло бы быть полноценной формой мобилизации финансовых ресурсов, не стало таковым в силу существенно заниженной стоимости имущества и отсутствия объективной системы оценки стоимости земельных участков.

Главным источником государственных доходов в России являются косвенные налоги, среди которых первостепенное значение имеет НДС, занимающий 25,6% в структуре консолидированного бюджета и 44,6% в структуре федерального бюджета. Такое положение определяется простотой взимания и администрирования этого вида налогов и возможностью переложить тяжесть его уплаты на население.

Сведем общие результаты сравнительного анализа систем налогообложения различных государств в следующую таблицу:

Таблица 2.1

Результаты сравнительного анализа современных систем налогообложения развитых стран и России.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Название страны | Уровень реализации экономической функции | | | | Уровень реализации фискальной функции | | | |
| Инвестиционый потенциал | Региональный потенциал | Отраслевой потенциал | Конкурентный потенциал | Доходы физических лиц | Доходы юридических лиц | Собственность (имущество) | Акцизные платежи |
| США  Швейцария  Германия  Франция  Испания  Россия | средний | средний | низкий | высокий | высокий | средний | средний | низкий |
| высокий | высокий | низкий | средний | высокий | низкий | низкий | средний |
| высокий | высокий | низкий | высокий | высокий | средний | высокий | высокий |
| средний | низкий | низкий | высокий | средний | высокий | средний | высокий |
| средний | высокий | средний | низкий | высокий | средний | средний | высокий |
| низкий | средний | низкий | низкий | низкий | высокий | низкий | высокий |

Степень реализации той или иной функции или ее отельных составляющих должна быть адекватна, во-первых, реальной экономической ситуации и, во-вторых, поставленным целям и задачам социально-экономического развития.

2.2. Сравнительный анализ эффективной ставки налогов в России и зарубежных странах.

Эффективная ставка налоговвыражает отношение общей суммы налогов и платежей, внесённых предприятием, к добавленной стоимости в процессе производства и реализации товаров и услуг. Эффективная ставка показывает, какая часть добавленной стоимости изымается в государственный бюджет и внебюджетные фонды. Для наиболее общей оценки налогового бремени целесообразно определять эффективную ставку для средних условий производства при отсутствии льгот и повышенных изъятий дохода.

Зарубежные исследования показывают, что изъятие у производителей более 30 - 40 % добавленной стоимости делает невыгодными инвестиции в расширение производства - ситуация "налоговой ловушки". Результаты расчетов эффективной ставки показывают, что самой низкой она оказалось в Гонконге, самой высокой в России - 51,4 %, то есть выше уровня "налоговой ловушки".[10]

Бремя налогов в России значительно тяжелее, чем в зарубежных странах, и намного выше уровня "налоговой ловушки". Степень налогообложения различных факторов (амортизации, заработной платы и прибыли) также выше, чем в этих странах[17].

Основными отличительными особенностями структуры налоговых поступлений в России по сравнению с большинством зарубежных стран являются:  
- высокая суммарная доля налогов на прибыль предприятий и подоходного налога с населения;

- поступления подавляющей части (около 80 %) прямых налогов, в основном налога на прибыль;

- высокая доля НДС в поступлениях налогов на товары и услуги;  
- очень низкая доля поступлений в социальные фонды за счёт индивидуальных доходов населения.

Таблица 2.2

« Индекс налогового бремени» для ряда стран.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Страна/ регион | 2004 | 2005 | 2006 | Налог на прибыль компании | Налог на доходы физ лиц | Налог на капитал | Обязательные взносы в ФСС  (с работодателя) | Обязательные взносы в ФСС  (с работника) | | НДС |
| Франция | 193,1 | 181,2 | 179,4 | 35,4 | 59,6\* | 1,8 | 45 | 18 | | 19,6 |
| Бельгия | 171,1 | 164,2 | 153,1 | 33,9 | 50 | - | 35 | 13 | | 21 |
| Швеция | 150,5 | 149,3 | 149,8 | 28 | 55,5 | n | 32,8 | 7 | | 25 |
| Италия | 153,9 | 147,5 | 145,0 | 34 | 45 | - | 37 | 9 | | 20 |
| Китай | - | 154,5 | 145,0 | 33 | 45 | - | - | 50 | | 17 |
| Австрия | 146,6 | 144,0 | 144,0 | 34 | 50 | - | 21,8 | 18,2 | | 20 |
| Испания | 138,7 | 138,5 | 135,5 | 35 | 45 | 3 | 30,6 | 6 | 22 | |
| Япония | 12,6 | 117,3 | 124,9 | 40 | 50 | - | 10 | 18,8 | 5 | |
| Турция |  |  | 124,5 | 33 | 40 | - | 19,5 | 14 | 18 | |
| Германия | 143,0 | 115,1 | 116,6 | 26,5 | 48,5 | - | 13 | 13 | 16 | |
| Великобритания | 109,7 | 109,3 | 111,3 | 30 | 40 | - | 13 | 11 | 17,5 | |
| Россия | 124,5 | 92,6 | 92,6 | 24 | 13 | - | 35,6 |  | 18 | |
| США | 90,0 | 88,9 | 88,9 | 35 | 38,6 | - | 8 | 8 | - | |
| Таиланд |  |  | 83,0 | 30 | 37 | - | 4 | 5 | 7 | |
| Гонконг |  | 41,0 | 43,0 | 17,5 | 15,5 | - | 5 | 5 | - | |

При всей множественности налогообложения правительства развитых государств стремятся к минимизации налогов, оптимизации их. Опыт западноевропейских государств вполне применим в современных условиях к России, если его не слепо копировать, а использовать в соответствии с конкретными специфическими особенностями экономики Российской Федерации.

Глава 3. Перспективы развития.

3.1. Возможности 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 ), 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). [7, 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-трех процентное 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. [13, 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.

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 прошедшими в 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 поступала в бюджеты субъектов РФ, и обеспечивала 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. 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. [13, 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%. [14, 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». 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 оффшорных 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%.

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 оффшорных 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 задействования 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. 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.)

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, 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. [13, с. 18–21.]

Но положительной стороной налоговой реформы является увеличение с каждым годом налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации.

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, например) 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.

Заключение.

Необходимо отметить некоторыеосновные положительные моменты**,** характерные для системы сбора налогов в США и Германии, 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. [18]

Список используемой литературы.

1. Конституция ФРГ от 23 мая 1990г
2. НКРФ
3. Базедов П., Шахиджанян Р.Г. Справочник. Налоговая система Германии. Декларация налогоплательщика. 2005.-208с.
4. Баранова К.К. Бюджетный федерализм и местное самоуправление в Германии. 2006.-240с.
5. Банхаев Ф. Е. Сравнительный анализ налоговых систем и его значение для совершенствования и реформирования налогового законодательства \\ Налоговый вестник №2-2001. 135-137с.
6. Банхаев Ф. Е. Сравнительный анализ налоговых систем и его значение для совершенствования и реформирования налогового законодательства \\ Налоговый вестник №3-2001. 93-97с.
7. Брызгалин А.В. Принципы налогового права: теория и практика \\ законодательство и экономика. 2003. №19-20
8. Дмитриева Н.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. 2007
9. Дубов В.В. Действующая налоговая система и пути её совершенствования \\Финансы-2007-№4
10. Егорова Е.Н. Сравнительная оценка влияния налоговой системы России и зарубежных стран на инвестиционную деятельность предприятия. 2006
11. Карбушев Т.И., Зимин В.Н. Совершенствование налоговой системы России.\\ ЭКО-2008 №2
12. Мещерякова О. Налоговые системы развитых стран мира. Справочник. 2007.-289с
13. Никитин С. Глазова Е. Налоги в странах рыночной экономики и в России \МЭМО №4-1996
14. Самсонов Н.Ф. Финансы на макроуровне. 1998
15. Петров М.А. Налоговая система и налогообложение в России. 2005
16. Тютюрков Н.Н. Налоговые системы зарубежных стран: Европа и США. 2002
17. Теслюк Б.А. Оценка налогового бремени предприятия \\ Финансовый менеджмент. 2007 №3
18. Шараев С.Ю. Законность и правопорядок а сфере налоговых отношений\\ Законодательство и экономика 2001. № 3
19. [www.sander.ru](http://www.sander.ru)
20. [www.zefix.admin.ch](http://www.zefix.admin.ch)
21. [www.uandream.com](http://www.uandream.com)
22. [www.polit.ru](http://www.polit.ru)
23. [www.ebiblioteka.ru](http://www.ebiblioteka.ru)
24. <http://global.factiva.com/ha/default.aspx>
25. <http://te3.ru/file132.htm>