
ВЛИЯНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ И СБЫТОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

THE INFLUENCE OF INTERNATIONAL TAX PLANNING PRODUCTION AND MARKETING ACTIVITIES OF TRANSNATIONAL COMPANIES

В.Ю. ДЕМИХОВ,

кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой, кафедра бухгалтерского учета и экономической информатики, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный университет путей сообщения».

V.Y. DEMIKHOV,

PhD, Associate Professor, Chair, Department of Accounting and Economic Informatics, state institution of higher professional education "Moscow State University of Railway Transport".

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы, связанные с минимизацией затрат транснациональных компаний в рамках международного налогового планирования, деятельность оффшорных компаний, трансфертное ценообразование, холдинговые структуры.

Abstract

The article discusses the problems associated with minimizing the costs of transnational companies in international tax planning, offshore work-ppanies, transfer pricing, a holding structure.

Ключевые слова

1. ТНК
2. минимизация затрат в сфере производственной и сбытовой логистики,
3. международное налоговое планирование,
4. схемы налогового планирования,
5. оффшорные компании,
6. трансфертное ценообразование,
7. методы расчета трансфертных цен.

Keywords

1. TNC
2. minimization of costs in the production and distribution logistics,
3. international tax planning,
4. tax planning schemes,
5. offshore companies,
6. transfer pricing,
7. methods for calculating transfer prices.

Минимизация затрат ТНК в рамках ее международной производственной и сбытовой деятельности.

Сегодня в различных источниках можно найти информацию о совершенно разнообразных способах минимизации затрат, основанных на использовании различий в национальных законодательствах, которые транснациональные корпорации могут применять на практике. В данной статье будет уделено внимание наиболее популярному и широко известному из них: международному налоговому планированию;

Международное налоговое планирование.

На практике существует множество способов минимизации налоговой базы компании в рамках ее международной производственной и сбытовой деятельности. Их описание в различных источниках часто не систематизировано и обрывочно. Проведя анализ широкого ряда источников, посвященных вопросу международного налогового планирования, автор работы решил выделить четыре направления, каждое из которых, как правило, является тесно взаимосвязанным с остальными, но при этом заслуживает отдельного внимания:

- использование оффшоров;
- трансфертное ценообразование;
- оказание внутрифирменных услуг;
- использование холдинговой структуры.

При умелом использовании каждого из перечисленных инструментов, либо их комбинации, транснациональная корпорация может существенно сократить свою налоговую базу, уменьшив тем самым свои затраты на выплату налогов.

Однако следует помнить, что организация и внедрение в бизнес схемы налогового планирования так же требует определенных затрат, поэтому перед применением данных инструментов необходимо оценить соотношение выгод и издержек их использования.

Рассмотрим подробнее каждый из перечисленных выше способов налогового планирования.

Использование оффшоров.

Термин «оффшор» (offshore — дословно «вне берега») впервые появился в одной из газет на восточном побережье США в конце 50-х годов. Речь шла о финансовой организации, которой удалось избежать правительственного контроля, переместив определенную деятельность на территорию с благоприятным налоговым климатом.

Сегодня, когда в различных источниках используется термин оффшор, он, как правило, может трактоваться в двух направлениях:

Оффшорная зона (offshore zone), которая также называется налоговым «убежищем», «раем», «оазисом» или «гаванью» (tax shelter, heaven, oasis) — страна или территория, где местным законодательством предусмотрена возможность регистрации юридических лиц со льготным режимом налогообложения, предназначенных для ведения международного бизнеса.¹

Оффшорная компания (offshore company) — юридическое лицо с нулевым или пониженным уровнем налогообложения, зарегистрированное в одной из оффшорных зон. Используется в бизнесе как основной инструмент международного налогового планирования.²

Согласно законодательствам одних стран словосочетание «оффшорная компания» является юридическим термином, но законодательства других закрепляют за подобными компаниями иные названия, например «компании международного бизнеса» (International Business Companies — IBC). Сами же оффшорные зоны часто называются «международными финансовыми центрами». Это связано с негативным оттенком, который в последнее время приобрело понятие оффшора, связанным с многочисленными злоупотреблениями владельцев таких компаний.

1 Международное налоговое планирование // Компания по международному налоговому планированию для малого и среднего бизнеса Roche & Duffay (сайт). [Электронный ресурс]. URL: http://www.roche-duffay.ru/international/international_tax.htm (дата обращения: 17.09.2010).

2 Международное налоговое планирование // Компания по международному налоговому планированию для малого и среднего бизнеса Roche & Duffay (сайт). [Электронный ресурс]. URL: http://www.roche-duffay.ru/international/international_tax.htm (дата обращения: 17.09.2010).

Официального определения оффшорной зоны и оффшорной компании не существует. Тем не менее, в тексте доклада ОЭСР «Вредоносная налоговая конкуренция» («Harmful Tax Competition: An Emerging Global Issue», 1998 год) используется термин «tax haven», под которым понимается юрисдикция, не предполагающая введения налогов вообще либо ограничивающая их набор только номинальными, а также позиционирующая себя как место, которое может использоваться нерезидентами с целью уклонения от налогообложения в стране их регистрации.

ОЭСР использует четыре ключевых фактора для определения, является ли территория налоговой гаванью («tax haven criteria»)³:

а) в юрисдикции не введены налоги вообще или существуют номинальные налоги (При этом, согласно ОЭСР, отсутствие налогов или номинальные налоги нельзя рассматривать как достаточный критерий для того, чтобы считать территорию оффшором. Каждое государство имеет право определять, будет ли оно вводить прямые налоги, и, при необходимости, задавать налоговую ставку согласно своим соображениям.);

б) недостаточная прозрачность налогообложения;

в) существование (на основании законов или административных актов) препятствий для обмена информацией по налогоплательщикам с другими правительствами для налоговых целей;

г) отсутствие требования по ведению компаниями реальной деятельности.

В книге «Оффшоры. Как действительно работает глобализация» («Tax havens. How globalisation really works»)⁴, написанной Роненом Паланом, Ричардом Мерфи и Кристианом Чавагнуексом, дается определение оффшора как места или страны (поскольку не все оффшоры являются суверенными государствами), которая является достаточно автономной, чтобы устанавливать свои налоговые финансовые и прочие законы и правила регулирования и пользуется этой автономностью, создавая такое законодательство, которое помогает нерезидентам избегать регулирования, налагаемого на них в местах, где они осуществляют на практике свои экономические операции.

3 Яковлев А.А. Критерии отнесения территорий и юрисдикций к оффшорам // Ваш налоговый адвокат. Ноябрь 2008г. № 11

4 Ronen Palan, Richard Murphy, Christian Chavagneux Tax havens. How globalisation really works // Cornell University Press. 2010. P.8.

Авторы также выделяют одну общую черту, присущую большинству оффшоров – атмосферу секретности, позволяющую пользователям структур, организованным в соответствии с местными законами, осуществлять свою деятельность полностью либо почти полностью анонимно.

В различных источниках встречается несколько классификаций оффшоров. Во-первых, это – разделение по видам оффшорных территорий. Например, одна из классификаций за основу разделения принимает принцип налогообложения. Согласно ей существует 4 типа оффшорных территорий⁵:

1. Истинно безналоговые юрисдикции (например, Ангилья, являющаяся британской заморской территорией в Карибском море, где не предусмотрено абсолютно никаких прямых налогов на доходы компаний и физических лиц, включая как резидентов, так и нерезидентов).
2. Юрисдикции, допускающие возможность того, что зарегистрированная на их территории компания в налоговом смысле не является резидентом данной юрисдикции и освобождается от уплаты налогов (например, Гибралтар).
3. Юрисдикции, применяющие территориальный принцип налогообложения. Т.е. в стране регистрации облагаются налогом только доходы, полученные в самой этой стране (пример – Гонконг).
4. Юрисдикции, применяющие практику «защищенных» (ring-fenced) налоговых режимов. Этот режим предоставляет оффшорным компаниям налоговые льготы в обмен на обязательство не вести коммерции в данной юрисдикции, а только за рубежом.

Совершенно другая классификация применяется Центральным Банком Российской Федерации. В ее основе лежит разделение оффшорных зон по группам в зависимости от степени доверия к регламентированию финансовых операций. Таких групп три:

- зоны, не требующие резервирования средств для проведения финансовых операций;
- зоны, предполагающие резервирование в размере 25%;
- зоны, требующие наличия резерва в размере 50%.

5 Оффшор и вопросы языкознания // Компания по международному налоговому планированию для малого и среднего бизнеса Roche & Duffay (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.roche-duffay.ru/articles/linguistics.htm> (дата обращения: 24.09.2010).

Еще одна классификация, часто встречающаяся в различных источниках, подразделяет оффшорные зоны на три группы по двум параметрам: возможность идентификации реальных владельцев компаний и требования к отчетности и налоговому режиму⁶. В соответствии с ней существуют три группы оффшорных юрисдикций:

- юрисдикции, не требующие отчетности, с высокой степенью конфиденциальности реальных владельцев (пример: Багамы, Панама, Британские Виргинские острова);
- зоны с достаточно строгим контролем над деятельностью компаний, требующие регистрации сведений о предпринимателях, но при этом предоставляющие значительные налоговые льготы (пример: Сейшелы, Ирландия, Гибралтар);
- юрисдикции, как таковые не являющиеся оффшорными зонами, предоставляющие иностранным компаниям возможность заниматься коммерческой деятельностью, притом со значительными налоговыми льготами (пример: Кипр, США).

На основе анализа представленных выше определений и классификаций можно сделать вывод, что понимание понятия оффшора как территории сегодня довольно размыто. Это видно из многообразия самих существующих определений, а также из того, что эти определения не всегда согласуются с классификациями, применяемыми к оффшорам.

Как бы то ни было, использование оффшоров является очень популярным и выгодным инструментом налогового планирования, позволяющим значительно сократить затраты транснациональной корпорации. Это достигается с помощью трех аспектов, так или иначе отмеченных во многих определениях и классификациях оффшоров.

Низкое или нулевое налогообложение – самая часто упоминаемая характеристика, которая в первую очередь ассоциируется с оффшорными территориями. На практике она оказывается самой непростой, поскольку ни одно государство не может нормально функционировать, не получая доход от налоговых поступлений. При этом, как отмечено в работе ученых Мичиганского университета Домики Дармапалы и Джеймса Р. Хайнса младшего «Какие страны становятся оффшорами?» («Which countries become tax

⁶ Оффшорные зоны: классификации // Консалтинговая компания RGP (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://off-re.ru/types> (дата обращения: 24.09.2010).

havens?»⁷, оффшорами, в большинстве случаев становятся страны с высоким качеством государственного управления. Это значит, что оффшорные государства находят способы справляться с низким уровнем дохода от налоговых поступлений. Обычно это делается с помощью одного или нескольких из следующих трех методов⁸:

- дифференциация между резидентами и нерезидентами – резиденты облагаются по более высоким ставкам;
- получение субсидий от более крупных государств в обмен на разделение с ними полученных доходов – примером может служить остров Мэн, получающий значительные субсидии от Великобритании;
- компенсация недополученного дохода от налоговых поступлений за счет других отраслей экономики – например, туризма или игрового бизнеса.

Вторая важная характеристика оффшоров – конфиденциальность. Часто она упоминается в литературе как необходимая черта, выделяющая оффшоры среди прочих стран с благоприятным налоговым режимом. На практике конфиденциальность реализуется тремя путями:

- законом о защите банковской информации;
- отсутствием требований раскрытия информации о владельцах и целях регистрируемых организаций;
- затрудненностью обмена информацией с другими странами – например, бюрократические барьеры.

Еще одной неотъемлемой чертой оффшоров является простота и гибкость процесса инкорпорирования компаний. В оффшорных юрисдикциях можно легко организовывать компании разнообразных хозяйственных форм, и стоимость таких операций весьма низкая. Многие оффшоры не требуют от корпораций и финансовых институтов реального присутствия на своей территории.

Если говорить про виды оффшорных компаний, то необходимо помнить, что универсальных классификаций не существует. Видов организационных структур, которые можно использовать в качестве оффшоров чрезвычайно много и их выбор определяется целым рядом факторов:

- вид деятельности;
- размер бизнеса;

7 Dhammika Dharmapala and James R. Hines Jr. Which Countries Become Tax Havens? // NBER Working Paper No. 12802. December 2006. JEL No. H25, H87, K10.

8 Ronen Palan, Richard Murphy, Christian Chavagneux Tax havens. How globalisation really works // Cornel University Press. 2010. P. 30-35.

- наличие стационарных рабочих мест в определенном регионе;
- количество работников;
- форма оплаты за товары или услуги;
- и т.д.

Оффшорное налоговое планирование осуществляется в процессе реализации определенных схем налогового планирования. Количество таких схем, существующих сегодня в мире, огромно и плохо поддается анализу, в силу того, что информация об успешных схемах налогового планирования тщательно скрывается корпорациями. Однако существует ряд уже широко известных «классических» схем. К ним относятся следующие:

- Агентско-принципальская схема: оффшорная компания нанимает любую фирму в стране, где планирует вести основную деятельность, в качестве своего агента, сама, таким образом, становясь принципалом. Эта фирма действует от своего имени, но по распоряжению нанимателя и платит налог только со своего небольшого вознаграждения (которое, как правило, составляет 1-2% от стоимости продукции). Вся прибыль переходит в низконалоговую юрисдикцию на счета оффшорной компании⁹.
- Производственная схема: оффшорная компания оплачивает материалы и производственные услуги не оффшорной компании. При этом данные услуги предоставляются по минимальным ценам. Компания-производитель отгружает продукцию агенту, который продает ее конечному покупателю, получая за это агентское вознаграждение. После завершения данных операций деньги с прибылью возвращаются оффшорной компании¹⁰.
- Схема оказания услуг: оффшорная компания оказывает услуги (фактически либо только формально) не оффшорной компании, которая в качестве оплаты переводит деньги на ее счет. Данные затраты не оффшорной компании относятся на себестоимость, снижая, таким образом, налог на прибыль¹¹.

9 Сегодня не использовать оффшорные схемы было бы неразумно // Финансовый директор. Ноябрь, 2003. №11(сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fd.ru/reader.htm?id=5628> (дата обращения: 24.09.2010)

10 Схемы. При производственной деятельности // Millennium Companies (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mc-offshore.ru/shem/proz.php> (дата обращения: 25.09.2010).

11 Схемы. При проектных, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах, маркетинговых и рекламных услугах // Millennium Companies (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mc-offshore.ru/shem/usl.php> (дата обращения: 25.09.2010).

- Кредитная схема: банковское учреждение предоставляет компании-резиденту страны кредит для предоплаты по внешнеэкономическому контракту. Кредитные средства переводятся на счета оффшорной компании. Через предусмотренное законодательством время деньги возвращаются в банк в связи с невыполнением или невозможностью выполнения компанией-нерезидентом условий контракта. На протяжении данного промежутка времени кредитные средства банка активно используются в деятельности оффшорной компании, при этом полученная прибыль остается на ее счетах¹².
- Схема с предоплатой: при заключении внешнеэкономической сделки, которая заведомо не будет выполняться, проводится полная или частичная предоплата. Деньги переводятся на счета оффшорной компании. В дальнейшем компания-резидент обращается в суд с иском о взыскании денежных средств с компании-нерезидента и получает необходимое решение, но деньги обратно в страну не возвращаются в любом случае. Таким образом, компания-резидент, совершившая такие операции, в итоге имеет безнадежный долг в своей стране, увеличивающий ее валовые затраты, и деньги на счету оффшорной компании.

Еще одной «классической» схемой налогового планирования при использовании оффшорных компаний является схема, основанная на механизме трансфертного ценообразования. При этом данный механизм представляет собой обособленный инструмент налогового планирования и заслуживает отдельного и более подробного рассмотрения.

Трансфертное ценообразование.

Понятие «трансфертное ценообразование» имеет определенную связь с оффшорным бизнесом, однако при этом часто упоминается как самостоятельный метод минимизации расходов. Данному понятию можно дать следующее определение: трансфертное ценообразование это – перераспределение средств в рамках корпоративной структуры путем установления в хозяйственных операциях между различными подразделениями единой компании или

¹²Типичные признаки «оффшорных схем» легализации преступных средств // mynalog.com.ua (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mynalog.com.ua/planirovanie/46-nalogovoe-planirovanie/70-criminal.html> (дата обращения: 26.09.2010).

¹³Типичные признаки «оффшорных схем» легализации преступных средств // mynalog.com.ua (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mynalog.com.ua/planirovanie/46-nalogovoe-planirovanie/70-criminal.html> (дата обращения: 26.09.2010).

между участниками единой группы компаний цен, отличных от рыночных, особенность сбытовой деятельности ТНК.

Разные источники приводят различные перечни методов трансфертного ценообразования. Правда, существуют методы, которые указаны практически во всех источниках, а в некоторых из них названы основными, принятыми в международной практике¹⁴. К таким методам относятся следующие:

- метод расчета на основе текущих рыночных цен;
- метод расчета, ориентированный на предельные издержки;
- метод расчета на основе полных издержек производства;
- метод расчета на основе переговоров.

Если используется метод на основе текущих рыночных цен, рыночная цена полуфабриката рассматривается как верхний предел цены на такой же промежуточный продукт, выпускаемый компанией. При передаче продукта от одного подразделения предприятия к другому учитывается реальный экономический вклад подразделения-поставщика в общую прибыль компании. При этом из рыночных цен, берущихся в расчет, вычитается величина расходов, связанных с продажей аналогичного продукта на рынке.

Если невозможно установить трансфертные цены по методу текущих рыночных цен (например, если не существует совершенного конкурентного рынка на промежуточный продукт), применяется метод, ориентированный на предельные издержки. Под предельными издержками, как правило, имеются в виду краткосрочные переменные затраты. Ценообразование на основе предельных издержек, согласно экономической теории, дает возможность максимизировать прибыль всей компании. Однако при этом предприятие, поставляющее продукцию по ценам, рассчитанным по такому методу, работает с отрицательным финансовым результатом, равным постоянным расходам.

Ценообразование на основе полных издержек используется в тех же случаях, что и метод, ориентированный на предельные издержки. Но тут в цену включается надбавка, компенсирующая постоянные издержки. Эта надбавка зависит от объема реализуемой продукции.

При использовании метода расчета на основе переговоров, трансфертная цена устанавливается в результате соглашения подразделения-поставщика и принимающего подразделения. В

¹⁴Герасименко В.В. Практические возможности использования трансфертных цен // Элитариум: Центр дистанционного образования (сайт). [Электронный ресурс]. URL: http://www.elitarium.ru/2009/07/31/ispolzovanie_transfertnykh_cen.html (дата обращения: 29.09.2010).

качестве основы для ведения переговоров и принятия решения стороны используют информацию о рыночных ценах, предельных издержках или полных затратах.

Конечно, перечисленные выше методы являются объективными и не нацеленными на минимизацию расходов и планирование налогов. В случае, когда собственник компании преследует данные цели, трансфертные цены устанавливаются по совершенно другим принципам.

Стандартная схема использования трансфертных цен для минимизации налогов сводится к трансфертному ценообразованию при осуществлении экспортных и импортных операций. В таких схемах оффшорная компания выступает в качестве посредника между поставщиком товара и действительным покупателем.

При экспортном сбыте продукции из страны через оффшор цена максимально занижается, затем оффшорная компания перепродает товар фактическому покупателю по действительной цене. В итоге вся прибыль от операции остается у оффшорной компании. При импорте продукции через оффшорную компанию цена может занижаться для минимизации таможенных пошлин и НДС.

Существуют и другие схемы, не обязательно связанные с использованием оффшоров. Например, одно подразделение корпорации может продать другому какие-то активы по завышенной стоимости, чтобы сократить его налогооблагаемую прибыль. При этом средства остаются внутри корпорации.

Сегодня трансфертное ценообразование является весьма популярным методом снижения налогового бремени. В частности, «Глобальный опрос по трансфертному ценообразованию 2010», проведенный среди материнских компаний представителями компании «Эрнст и Янг» (Ernst & Young, официальный сайт: <http://www.ey.com>) показывает, что во многих странах более 30% компаний рассматривают трансфертное ценообразование как важнейший налоговый аспект (см. таблицу 1).

Оказание внутрифирменных услуг.

Данный инструмент можно охарактеризовать как вспомогательный, позволяющий более эффективно использовать возможности низконалоговых юрисдикций и трансфертного ценообразования.

Оказание внутрифирменных услуг с целью налогового планирования, как правило, предполагает следующие их виды:

- юридические услуги;
- бухгалтерские услуги;
- консультационные услуги,

- маркетинговые услуги,
- услуги по предоставлению персонала,
- услуги по лицензионным соглашениям.

Многие внутрифирменные услуги уникальны и не имеют рыночных аналогов, что упрощает применение трансфертных цен за использование таких неосязаемых активов (комиссионные и роялти) в качестве канала по переводу финансовых средств.

Таблица 1 – Материнские компании, рассматривающие трансфертное ценообразование как наиболее важный налоговый аспект для их группы¹⁵

Аргентина	25%	Япония	33%
Австралия	36%	Мексика	41%
Бельгия	30%	Нидерланды	16%
Бразилия	28%	Новая Зеландия	20%
Канада	12%	Норвегия	36%
Китай	30%	Южная Африка	30%
Дания	60%	Южная Корея	27%
Финляндия	29%	Испания	19%
Франция	28%	Швеция	31%
Германия	36%	Швейцария	62%
Индия	35%	Великобритания	24%
Ирландия	10%	США	19%
Италия	52%		

Использование холдинговой структуры.

Еще одним вспомогательным элементом налогового планирования, используемым транснациональными корпорациями, можно назвать холдинговую структуру.

В современной литературе дается много разных определений понятию «холдинг»¹⁶. В целом его можно охарактеризовать как

¹⁵2010 Global Transfer Pricing Survey // Ernst & Young (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/International-Tax/2010-Global-Transfer-Pricing-Survey---List-of-country-surveys> (дата обращения: 8.10.2010).

¹⁶Например, в Глоссарии статистических понятий ОЭСР отдельно приводятся определение для холдинговой компании и два определения для холдинговых корпораций (<http://stats.oecd.org/glossary/search.asp>).

систему юридических лиц, бизнес-группу, состоящую из дочерних компаний и управляющей (материнской) компании, которая владеет акциями или паями этих дочерних компаний и, таким образом, контролирует их. Более конкретные требования к холдингу зависят от конкретного законодательства. Согласно одним законам, материнская компания должна владеть контрольным пакетом акций дочерних компаний, в соответствии с другими достаточно владения 5% акций.

Холдинговые структуры могут создаваться двумя путями:

- в процессе горизонтальной интеграции – т.е. последовательного присоединения компаний, объединенных одним видом бизнеса.
- в процессе вертикальной интеграции – т.е. объединения предприятий единого технологического цикла.

Основной целью холдингов, образованных в процессе горизонтальной интеграции, как правило, является завоевание новых секторов рынка для расширения сбыта. Для холдингов, образованных путем вертикальной интеграции главная цель – это минимизация издержек, поддержание ценовой стабильности, увеличение стоимости компании.

Однако не менее важной функцией холдинговых структур сегодня является минимизация затрат путем налогового планирования. Использование холдинговой структуры позволяет транснациональным корпорациям задействовать широкий спектр возможностей для минимизации налогового бремени, включающий:

- соглашения об избежании двойного налогообложения между странами;
- наличие в ряде стран специальных налоговых режимов для холдинговых компаний;
- выявление оптимальных источников финансирования компаний группы;
- оптимизацию денежных потоков внутри группы;
- возможность аккумулирования финансовых ресурсов в конкретном подразделении;
- трансфертное ценообразование (в том числе при оказании внутрифирменных услуг);
- использование оффшорных компаний (как в качестве дочерних, так и в качестве управляющих компаний).

При принятии решений о выборе стратегии осуществления деятельности холдинга, нацеленного на минимизацию общего нало-

гового бремени корпорации, необходимо рассмотреть несколько групп вопросов¹⁷:

- вопросы, связанные с выбором места регистрации компании и ее руководящих органов: при решении данной группы вопросов необходимо учитывать не только уровень налоговых ставок в стране, но и условия действующих в ней международных соглашений, а также статьи налогового законодательства, регулирующие перевод доходов из одной страны в другую (таким образом, например, оффшор не всегда является наилучшим местом для регистрации холдинга).
- вопросы, связанные с проблемой выбора юридической формы и структуры компаний: данную проблему следует решать с учетом особенностей законодательства страны постоянной регистрации, задач и целей деятельности юридического лица, особенностей налогообложения юридических лиц в данной стране, а также долгосрочных перспектив.
- вопросы, связанные с правильными эффективным использованием преимуществ национальных налоговых законов и норм международного права: сюда относятся все текущие операции по налоговому планированию, включая отслеживание изменений в законодательствах тех стран, где осуществляется деятельность холдинга, и приведение схем налогового планирования в соответствие с этими изменениями. Также важной задачей тут является предотвращение потенциально возможных санкций за осуществление налогового планирования.
- вопросы оптимального размещения доходов: необходимо построить такую систему подразделений и зависимых юридических лиц, которая позволит аккумулировать наибольшие доходы в юрисдикциях с низким уровнем налогообложения и наименьшие – в юрисдикциях с высокими налоговыми ставками.
- вопросы, посвященные анализу эффективности существующей системы и ее дальнейшему совершенствованию.

Налоговое планирование сегодня является, пожалуй, самым популярным и широко распространенным методом минимизации

¹⁷ Лысунец М.В. Использование модели международного холдинга в качестве элемента налогового планирования // Российский экономический интернет-журнал АТиСО / Академия труда и социальных отношений [Электронный ресурс]. URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Lysunets.pdf> (дата обращения: 8.10.2010). Перов А.В. Налоги и международные соглашения России // М.: Юрист, 2000. – С. 266-269.

затрат ТНК, связанным с использованием международных различий в законодательствах. Это связано, прежде всего, с богатым инструментарием и с хорошо налаженной инфраструктурой налогового планирования. Например, оффшоры целенаправленно организуют свое государственное и экономическое устройство так, чтобы способствовать реализации налогового планирования компаний. Кроме того, общеизвестно, что многие аудиторские компании предлагают свои услуги корпорациям, помогая им скрывать факт осуществления налогового планирования при составлении отчетности.

Библиографический список

1. Герасименко В.В. Практические возможности использования трансфертных цен // Элитариум: Центр дистанционного образования (сайт). [Электронный ресурс]. URL: http://www.elitarium.ru/2009/07/31/ispolzovaniye_transfertnykh_cen.html (дата обращения: 29.09.2010).
2. Глоссарий статистических понятий ОЭСР отдельно приводят определение для холдинговой компании и два определения для холдинговых корпораций [Электронный ресурс]. URL: <http://stats.oecd.org/glossary/search.asp>.
3. Лысунец М.В. Использование модели международного холдинга в качестве элемента налогового планирования // Российский экономический интернет-журнал АТиСО / Академия труда и социальных отношений [Электронный ресурс]. URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Lysunets.pdf> (дата обращения: 8.10.2010). Перов А.В. Налоги и международные соглашения России // М.: Юрист, 2000. – С. 266-269.
4. Международное налоговое планирование // Компания по международному налоговому планированию для малого и среднего бизнеса Roche & Duffay (сайт). [Электронный ресурс]. URL: http://www.roche-duffay.ru/international/international_tax.htm (дата обращения: 17.09.2010).
5. Оффшорные зоны: классификации // Консалтинговая компания RGP (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://off-re.ru/types> (дата обращения: 24.09.2010).

6. Офшор и вопросы языкознания // Компания по международному налоговому планированию для малого и среднего бизнеса Roche & Duffay (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.roche-duffay.ru/articles/linguistics.htm> (дата обращения: 24.09.2010).
7. Схемы. При проектных, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах, маркетинговых и рекламных услугах // Millennium Companies (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mc-offshore.ru/shem/usl.php> (дата обращения: 25.09.2010).
8. Схемы. При производственной деятельности // Millennium Companies (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mc-offshore.ru/shem/proz.php> (дата обращения: 25.09.2010).
9. Типичные признаки «офшорных схем» легализации преступных средств // myنالog.com.ua (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mynalog.com.ua/planirovanie/46-nalogovoe-planirovanie/70-criminal.html> (дата обращения: 26.09.2010).
10. Яковлев А.А. Критерии отнесения территорий и юрисдикций к офшорам // Ваш налоговый адвокат. Ноябрь 2008г. № 11
11. Dhammika Dharmapala and James R. Hines Jr. Which Countries Become Tax Havens? // NBER Working Paper No. 12802. December 2006. JEL No. H25,H87,K10.
12. Global Transfer Pricing Survey // Ernst & Young (сайт). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ey.com/GL/en/Services/Tax/International-Tax/2010-Global-Transfer-Pricing-Survey-List-of-country-surveys> (дата обращения: 8.10.2010).
13. Ronen Palan, Richard Murphy, Christian Chavagneux Tax havens. How globalisation really works // Cornel University Press. 2010.

Bibliographical list

1. Gerasimenko V.V. The feasibility of transfer pricing // Elitarium: Center for Distance Education (website). [Electronic resource]. URL: http://www.elitarium.ru/2009/07/31/ispolzovanije_transfertykh_cen.html (date accessed: 29.09.2010).
2. OECD Glossary of statistical terms are given separately for the definition of a holding company and the two definitions for holding corporations [electronic resource]. URL: <http://stats.oecd.org/glossary/search.asp>.

3. Lysunets MV Using the model as an international holding element is the tax planning // Russian Economic ALSR online journal / Academy of Labour and Social Affairs [electronic resource]. URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2007/Lysunets.pdf> (date accessed: 8.10.2010). Perov, AV Taxes and international agreements of Russia // M.: Lawyer, 2000. C. 266-269.
4. International Tax Planning // Company International tax planning vomu for small and medium-sized businesses Roche & Duffay (site). [Electronic resource]. URL: http://www.roche-duffay.ru/international/international_tax.htm (date accessed: 17.09.2010).
5. Offshore areas: classification // consulting company, RGP (site). [The injected electron source]. URL: <http://off-re.ru/types> (date accessed: 24.09.2010).
6. Offshore and Problems of Linguistics // Company of international tax plan-ning for small and medium-sized businesses Roche & Duffay (site). [Electronic resource]. URL: <http://www.roche-duffay.ru/articles/linguistics.htm> (date accessed: 24.09.2010).
7. Scheme. In the design, research and development work, marketing and advertising services // Millennium Companies (Site). [Electronic resource]. URL: <http://www.mc-offshore.ru/shem/usl.php> (date accessed: 25.09.2010).
8. Scheme. With industrial activity // Millennium Companies (Site). [The injected electron source]. URL: <http://www.mc-offshore.ru/shem/proz.php> (date accessed: 25.09.2010).
9. Typical signs of "offshore schemes" legalization of criminal funds // myنالог.com.ua (site). [Electronic resource]. URL: <http://www.mynalog.com.ua/planirovanie/46-nalogovoe-planirovanie/70-criminal.html> (date accessed: 26.09.2010).
10. Yakovlev, A.A. Criteria for inclusion in the territories and jurisdictions, offshore // your tax attorney. November 2008. number 11
11. Dhammika Dharmapala and James R. Hines Jr. Which Countries Become Tax Havens? // NBER Working Paper No. 12 802. December 2006. JEL No. H25, H87, K10.
12. Global Transfer Pricing Survey // Ernst & Young (website). [Electronic resource]. URL: (date accessed: 8.10.2010).
13. Ronen Palan, Richard Murphy, Christian Chavagneux Tax havens. How globalisation really works // Cornel University Press. In 2010.

Контактная информация

127994, г. Москва, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Московский государственный университет путей сообщения»

тел.: (495)799-95-43, факс: (499) 151-18-37

Contact links

127994, Moscow, State Educational Institution of Higher Professional Education “Moscow State University of Railway Engineering”

tel.: (495) 799-95-43, fax: (499) 151-18-37