**ВЛИЯНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА ИНВЕСТИЦИИ**

**1. Роль налогообложения для поощрения инвестиций**

Система налогообложения является одним из важнейших факторов, влияющих на решение об инвестировании, особенно если речь идет о прямых иностранных инвестициях. В целом на принятие решений о ИПИ оказывают влияние как налоговые, так и неналоговые факторы, при помощи которых осуществляется сравнение потенциальной прибыли от инвестиций и риска.

Особенности налоговой системы, применительно к вопросу инвестирования:

а) Амортизационный режим.

Во время инфляций амортизация, основанная на первоначальной стоимости, является недостаточной, так как при измерении базы активов в номинальной денежной единице реальная стоимость активов в данный момент недооценивается. Поэтому необходимо проводить специальную корректировку основы стоимости активов с целью компенсации недооценки реальной амортизации в условиях инфляции. Если данные корректировки осуществляются произвольно, то это затрудняет их правильный учет во время налогового планирования на предприятии.

В некоторых случаях, когда общие инвестиционные скидки предоставляются в больших размерах, то инвестируемые суммы превышают накопленную амортизацию. При стабильных ценах это означает, что дополнительные скидки, превышающие амортизацию, допускаются при увеличении общей суммы инвестиций. Размер такой льготы в условиях инфляции возрастает, когда текущие инвестиции сравниваются предыдущими, измеренными в номинальных, а не в реальных ценах. Это позволяет получить прибыль, даже в условиях отсутствия реального роста инвестиций. В значительной степени это компенсирует недооценку амортизации.

б) Режим применяемый к расходам.

Ограничения на вычеты за расходы устанавливаются для:

* для улучшения справедливости системы налогообложения,
* контроля за деятельностью государственных предприятий,
* -косвенных ограничений, вызванных тем, что расходы обычно не разрешается вычитать при отсутствии ясных указаний.

На инвестиционный процесс оказывают воздействие неналоговые факторы, такие как:

* макроэкономическая среда,
* размеры рынка,
* неуверенность,
* юридическая и регулирующая структура,
* доступ к основным средствам производства.

На привлечение инвестиций влияют также налоги несвязанные с доходами. В большинстве стран с переходной экономикой на начальном этапе реформ налоги должны были выплачиваться даже тогда, когда фирма не получала прибыли. Это обычно приводило к увеличению основных затрат, связанных с повышенными рисками на начальном этапе инвестиций или увеличением операционных расходов компании. Такие налоги, как налоги на социальное страхование с заработной платы, а также таможенные сборы или общие налоги на товары, применяемые к инвестиционным товарам, считается наиболее важными в переходной экономике.

**2. Налоговые факторы, влияющие на ИПИ**

*13.2.1. Уровень налога.*

Общий уровень налогообложения экономики является хорошим показателем относительной экономической эффективности. В это понятие включают все виды налогов. Он влияет на привлекательность страны для иностранных инвесторов, однако, при определении привлекательности различных стран недостаточно просто сравнить бремя их налогообложения. Так как:

Во-первых, налоговые доходы являются конечным источником для большинства правительственных расходов. Поэтому более низкие доходы, ведут к бюджетному дефициту и могут играть отрицательную роль при решении задачи привлечения инвестиций.

Во-вторых, если доходы тратятся на цели, которые уменьшают расходы и способствуют развитию деятельности, создающей доходы, то расходы эффективно компенсируют отрицательное влияние на налогообложение.

Например,

Расходы по улучшению инфраструктуры транспорта и коммунального обслуживания страны могут уменьшить расходы компаний и увеличить их прибыльность.

*13.2.2. Гласность налоговой системы.*

Какова возможность предсказания налоговых последствий инвестиционных и других решений? Этот вопрос имеет особое значение для долгосрочных капиталоемких инвестиций.

Проблемы, затрудняющие фирмам предсказание налоговых результатов их деятельности:

Первая проблема связана с законодательством. Во многих случаях оно считается неточным и неясным. Так, закон не отражает непосредственной ситуации (например, операции по реорганизации корпораций), в которой находится налогоплательщик, что приводит к неясности результатов налогообложения.

Вторая проблема, частые и значительные изменения законов и правил.

Хотя тщательное корректирование и является неизбежным для таких сложных законов как законы о налогообложении, многие изменения оказывали реальное влияние на величину налогов, которые должны выплачиваться за конкретные операции. Ряд стран попытался улучшить это положение путем обеспечения защиты инвестиций, сделанных до изменений. В некоторых случаях власти вводили поправки к изменениям с учетом консультаций с представителями частного сектора. Хотя это и позволяло решить конкретную проблему заинтересованных налогоплательщиков. Реакция деловых людей совпадает с реакцией предприятий, функционирующих в странах ОЭСР, где частые изменения увеличивают ощущение сложности системы налогообложения, трудности ее планирования и выполнения.

Третья, проблемы гласности и устойчивости закона обостряются из-за трудностей их внедрения.

Налоговые администрации должны учитывать быстро меняющуюся законодательную среду, а также изменения в поведении налогоплательщиков. Ранее для того, что бы добиться соблюдения налоговой дисциплины, власти могли полагаться на бюджетный цикл, которому подчинялись государственные компании. Переход к рыночной экономики увеличивает количество налогоплательщиков. Одновременно меняется их отношение к правительству, тат как у первых появляются большие стимулы для уменьшения выплачиваемых им налогов. В результате уменьшается способность налоговых властей давать свою временную интерпретацию законов. Кроме того, это затрудняет одинаковое толкование во времени и в различных налоговых учреждениях. При таких условиях налогоплательщики могут даже и не знать об особенностях выполнения закона.

Произвольное или непоследовательное выполнение законов может наложить на налогоплательщиков значительные и неожиданные расходы. Такая ситуация вызывает ощущение риска для компаний, изучающих вопросы инвестирования, а также определяет необходимость разработки и принятия правил простого и легкого применения законов.

*2.3. Ставка налога.*

Налоговая ставка имеет значение при определении общего налогового бремени, а также она учитывается при определении стратегии финансирования и налогового планирования компании. Высокая ставка налога не всегда приводит к более высоким налоговым доходам государства, особенно от фирм, которые работают в нескольких странах.

Обычно компании, при выборе того или иного проекта, принимают во внимание различие в законных ставках налога, направляя доходы в страны с низким налогообложением, а расходы в страны с высокой ставкой налога. Например, при прочих равных условиях компания делает займы таким образом, чтобы вычеты процентов производились у ее филиала, на который распространяется высшая предельная ставка налогов.

Законная ставка налога имеет особое значение в тех странах, где правительство не научились реагировать на уклонения от уплаты налогов, так как в этих странах имеется ограниченный доступ к информации по налоговой системе самой страны и об условиях налоговых соглашений с другими странами.

*2.4. База налогообложения*

При определении налогового бремени большое значение представляет калькуляция налогооблагаемого дохода. Характеристики этой калькуляции могут оказывать серьезное воздействие на модель налогообложения различных компаний. Режим налогообложения различных доходов и расходов оказывает влияние на организацию деятельности компании.

В частности на структуру предприятия влияет относительный режим налогообложения в зависимости от формы предприятия (акционерные компании, товарищества, совместные предприятия).

На решения о финансировании сильное влияние оказывает метод выплат, который зависит от режима налогообложения различных финансовых инструментов. Калькуляция базы налогообложения содержит многие положения, которые отличаются сложностью применения и обеспечения их выполнения.

В период централизованного планирования государство одновременно являлось как властью способной облагать налогами, так и владельцем предприятия. Многие вопросы, которые возникают при определении базы налогообложения в тех случаях, когда налогоплательщик является частным лицом, просто отсутствовали. Поэтому система налогообложения часто использовалась как одно из средств контроля и влияния на поведения предприятий .

*2.5. Таможенные пошлины*

Взимание таможенных пошлин с инвестиционных товаров имеет определенную привлекательность, с точки зрения стран, нуждающихся в расширении источников доходов. Таможенные пошлины представляют собой непосредственный или легко управляемый источник дохода, однако они повышают стоимость инвестиций. Это увеличивает риск инвестирования в стране и повышает коэффициент окупаемости, необходимой для того чтобы инвестиция была прибыльной.

Опыт стран Азии показывает, что важнейшей налоговой скидкой для компаний, изучающих возможность инвестирования, является освобождением от таможенных пошлин на импортируемое капитальное оборудование. Большинство стран региона предоставляет частичное освобождение от таможенных пошлин на производство оборудования, предназначенное для собственного использования. Однако эти освобождения чаще всего связаны с первоначальным капиталовложением при создании нового иностранного предприятия и поэтому играют незначительную роль для компаний осуществляющих постоянные инвестиции.

Таможенные пошлины на капитальное оборудование является ограничением для привлечения ИПИ.

Во-первых, такие налоги крайне обременительны для долгосрочных капиталоемких проектов, направленных на модернизацию промышленной базы.

Во-вторых, благодаря импорту современного оборудования можно реализовать имеющиеся преимущества при внедрении передовых производственных технологий.

*13.2.6. Налоговые соглашения*

Налоговые соглашения представляют собой систему, в рамках которой компания, имеющая отношения с заграницей, могут планировать свои налоги. Основная цель налоговых соглашений заключается в координации применения местных и иностранных систем налогообложении. Обе страны имеют право, используя законные средства, облагать налогом доходы от операции. Налоговые соглашения представляют собой правила, с помощью которых предотвращается двойное налогообложение доходов, а также решать административные вопросы, возникающие пре распределении доходов между двумя странами.

**3. Издержки и выгоды налоговых стимулов**

Налоговые стимулы иногда искажают экономическую деятельность. Стимулы вызывают отклонения модели прибыли после уплаты налогов от до уплаты налогов и следовательно приводят к распределению ресурсов, которое отличается от распределения, свойственного рынку и создающего эффективное равновесие. Поэтому большинство стран ОЭСР стремятся сокращать использование стимулов.

Стимулы могут играть временную роль при создании критической массы рыночной деятельности до тех пор, пака не сформированы рынки капиталов. Одной из причин предоставления специальных налоговых режимов иностранным фирмам является то, что налоговая система, применяемая в государственном секторе стран переходной экономики, неприменимо к иностранным фирмам, которые нуждаются в специальном режиме для своей работы. ИПИ обладают достоинствами, которые не ограничиваются частными доходами с инвестиций при создании рынков и обучении местных специалистов работе в условиях рыночной экономики.

*.3.1. Издержки, связанные с отказом от прибыли*

Одним из основных налоговых стимулов, которые предоставляет государство, является его отказ от налоговой прибыли, то есть от части налоговых поступлений в бюджет.

Случайная прибыль при инвестициях, которые состоялись бы в любых случаях, делает налоговые стимулы относительно невыгодными. Многие налогоплательщики, на которых не распространялись стимулы, планируют свою деятельность таким образом, чтобы иметь право на стимулирование. Налоговое стимулирование может использоваться лицами, на которых оно не распространялось, и это может значительно увеличить издержки, вызванные отказом от прибыли. Во многих случаях основная деятельность, на которую распространяется стимулирование, явилась результатом налогового планирования, а не расширения требуемой деятельности.

Предоставление даже целенаправленных налоговых стимулов создает прецедент для их использования. Компании, занимающиеся деятельностью, на которую не распространяются стимулы, будут добиваться распространения стимулов на их деятельность или хотя бы предоставления стимулов в любой форме. Однажды введенные стимулы имеют тенденцию распространяться на другие виды деятельности. Создание таких стимулов приводит к возникновению разработки политики, которая еще больше подрывает государственную базу налогообложения.

*3.2. Сложность системы налогообложения*

Сложность системы налогообложения приводит к издержкам не только для налогоплательщиков, но и для налоговых властей, который должны следить за изменениями правил, а время, потраченное на контроль положений о стимулировании, уменьшает время, необходимое для контроля других аспектов налогообложения. Попытки направить стимулы на особые виды деятельности, например на "передачу технологии" субъективны по своему характеру, и их трудно контролировать на практике.

*3.3. Налоги на фонд заработной платы и рабочую силу.*

К данной категории относятся налоги, выплачиваемые работодателями, наемными работниками и работающими не по найму, взимание которых производится либо пропорционально фонду заработной платы предприятия, либо в виде фиксированной суммы с человека и которые не предназначаются для расходов на социальное страхование. Примерами налогов, входящих в данную группу, являются дополнительные налоги на государственное страхование, не имеющие целевого назначения.

Например, налоги на социальное обеспечение связаны с режимом налогообложения личных доходов иностранной рабочей силы. В отношении лиц, связанных со страной в течение длительного периода взимание личного подоходного налога вполне обоснованно. Однако уровень заработной платы и расходов иностранного персонала может оказаться значительно выше, чем у местной рабочей силы.

*3.4. Налоговое стимулирование инвестиций*

В целях стимулирования инвестиционной деятельности от налогообложения прибыль освобождаются предприятия и организации, которые направляют свою прибыль на инвестиции, включая развитие собственной производственной и непроизводственной базы при условии использования сумм начисленного износа (амортизации).

Вплоть до середины 80-х годов во всех странах широко применялось налоговое стимулирование инвестиций. Эти стимулы приобретали форму налоговых скидок или кредитов, применялись по всем видам фондов или дифференцировались по видам оборудования, деятельности, по регионам. Двумя очевидными эффектами таких стимулов стало то, что инвестиции в капитал, особенно в машины и оборудование, в значительной мере субсидировались, и реальные налоговые ставки сильно разнились в зависимости от конкретного предприятия. Многие страны пришли к осознанию того, что эти меры не приводят к достижению намеченных целей, но серьезно искажают инвестиционные решения.

Первой страной, предпринявшей серьезные реформы в этой области, стала Великобритания. В 1984 году было объявлено о постепенном отказе от стимулирования инвестиций и снижении предельных ставок налога. Многие страны последовали этому примеру и в отличие от налогообложения личных доходов новые налоговые стимулы практически не вводились, хотя до сих пор они довольно многочисленны во Франции и Бельгии.

Существует примерное равенство между странами, практикующими единую ставку налога, и странами, поощряющими мелкий и средний бизнес пониженной ставкой (хотя есть и пример Нидерландов, где ввели повышенную ставку налога для этих групп предприятий, как средство борьбы с уклонением от налогов). [Роль системы налогообложения в стимулировании иностранных инвестиций \ Отчет секретариата о консультациях, проводившихся в странах с переходной экономикой. ОЭСР. 1994.]

**4. Безналоговые зоны как способ привлечения иностранных инвестиций**

Налоговые власти испытывают значительные трудности при обнаружении и предотвращении уклонения от уплаты налогов. Эта трудность особенно велика для налоговых властей стран переходной экономики, где нет достаточного опыта работы с операциями и методами рыночной экономики, направленными на уменьшение налогов и обычно используемыми налогоплательщиками стран ОЭСР. Поэтому часто иностранные фирмы могут вести операции таким образом, что у них отсутствует налоговая за должность.

Одна из целей, которую преследуют предприятия непосредственно участвующие в экономической деятельности, заключается в том, что бы законным путем освободиться от таможенных тарифов, валютного контроля, экспортных и импортных квот, прочих фискальных проблем. Для этого существует множество методов, один из которых - использование компаний, учрежденных в странах с низким налогообложением.

*4.1."Налоговые гавани" или оффшорные зоны*

Многие малые государства стимулируют налоговые поступления, путем разрешения нерезидентам учреждать и домицилировать компании на привлекательных условиях. Таких государств ("налоговых гаваней") со льготным налогообложением и отсутствием валютного контроля около пятидесяти. Например:

* в Центральной Америке - Панама (120 тыс. оффшорных компаний), Коста-Рика, Британские Вергинские острова (20 тыс.), Кюрасао, Аруба, Багамсткие острова, Бермудсткие острова и др.
* в Европе - Гибралтар (22 тыс.), Лихтенштейн, Мальта, Кипр, Андорра, Монако.

Во многих "налоговых гаванях", а также в Швейцарии уклонение от уплаты налогов или таможенных пошлин не рассматривается как налоговое преступление.

Преимущества "налоговых гаваней":

* низкая себестоимость учреждения компании и поддержание юридического адреса (150-1000долл.),
* быстрота и простота в оформлении (несколько часов),
* возможность открытия счетов в любых банках и любых валютах,
* нет обязательств представления бухгалтерских отчетов в налоговые и правительственные органы,
* конфиденциальность истинных владельцев оффшорных компаний.

Недостатки использование "налоговых гаваней":

* недоверие у властей и частных фирм к оффшорным компаниям,
* затруднения в получении кредитов оффшорными компаниями.

*4.2. Страны с промежуточным налогообложением*

Это государства, которые применяют высокие налоговые ставки к резидентам, но предоставляют определенные преимущества и льготы иностранным инвесторам.

Компании, зарегистрированные в странах с промежуточным налогообложением более респектабельны и имеют больше шансов на получение банковских кредитов. Но их управление значительно усложняется, так как они должны соблюдать установленные требования, в том числе:

* предъявлять бухгалтерские счета налоговым органам страны регистрации;
* уплачивать целый ряд налогов в зависимости от размера своих активов и доходов.

Для осуществления инвестиций через страну с промежуточным налогообложением выбор ее зависит от конкретного вида деятельности. Например:

* для холдинговых компаний, владеющих активами в филиалах, расположенных в странах Общего рынка, более всего подходит Лихтенштейн.
* для крупных коммерческих операций предпочтительнее швейцарские или голландские компании.
* Для небольших операций используют ирландские компании.

*13.4.3. Виды оффшорных компаний*

*1) Торговые \ реинвойсинговые компании.*

Налоговые режимы стран поставщиков и покупателей товаров различаются. Поэтому они иногда создают совместные оффшорных компании. Это позволяет им полностью выводить из-под налогообложения не репатриируемую прибыль оффшорных компаний, которая накапливается на оффшорных счетах.

Различия в налоговом режиме подталкивают торговые компании к созданию оффшорных подразделений. Это позволяет материнской компании выставлять своей оффшорной компании инвойс на весь товар по единой цене. Затем оффшорная компания разбивает товар на партии и заключает индивидуальные контракты с покупателями в различных странах. На практике товар напрямую идет от поставщика к покупателю, а оффшорная компания выполняет роль "реинвойстинговой станции".

Материнская компания получает прибыль по минимальной фиксированной ставке, с которой уплачивает налог в стране своей регистрации. Оффшорная компания оставляет на своем счету всю разницу, получаемую от своей надбавки к цене. Таким образом, материнская компания уходит от налогообложения не в стране своей регистрации, а в тех странах, куда поставляется товар.

2) Судовые компании.

Большая часть мирового судового флота зарегистрирована на оффшорные компании.

3) Каптивные страховые компании.

Для страхования собственных рисков многие компании открывают собственные страховые филиалы в оффшорных зонах, для чего они должны перевести страховой резерв в оффшорную компанию. Доходы, полученные от резерва каптивной компании не облагаются налогом. Наиболее специализируются на создании страховых компаний Джерси, остров Мен и Кипр.

4) Лизинговые компании, позволяющие организовать структуру финансирования в интересах заемщика капитала из одного государства и кредитора из другого. Оффшорная компания на заемные средства, полученные в одной стране, приобретает оборудование, технику (самолеты) с целью последующей сдачи его в аренду в другой стране.

*5) Компании для реализации международных проектов,* позволяют структурировать международные контракты.

*6) Компании по использованию интеллектуальной собственности* позволяют накапливать гонорары и лицензионные платежи за использование патентов и авторских прав в зонах льготного налогообложения.

Владелец патента продает патент или авторское право оффшорной компании. Оффшорная компания продает лицензии на использования патента в глобальном масштабе. Первоначальный владелец патента продолжает им пользоваться по лицензии, полученной от оффшорной компании.

7) *Компании по найму персонала* позволяют преодолеть проблемы высокого или двойного налогообложения персонала компаний много работающих за рубежом.

Компания заключает контракт с оффшорной фирмой, специализирующейся на найме персонала, на подбор персонала, а оффшорная фирма заключает контракты с физическими лицами. Оплата труда сотрудников поступает на счета оффшорной компании, с которого ведется непосредственная оплата персонала.

*8) Холдинговые компании* позволяют использовать механизм балансировки различных налоговых систем между страной, резидентом которой является окончательный владелец и странами, где расположены его зарубежные филиалы.

*9) Оффшорные филиалы международных банков* позволяют организовать налоговое планирование.

Прибыль, получаемая оффшорными филиалами накапливается в оффшорной зоне и репатриируется лишь в необходимых количествах и с регулярностью позволяющей достигать снижение налогов.

Оффшорный банк начисляет проценты по клиентским депозитам, которые не облагаются налогами у источника.

Например, колониальное владение Великобритании - Каймановы острова стали мировым лидером среди оффшорных финансовых центров. На Каймановых островах действует более 500 банков, так как они имеют ряд специфических преимуществ, среди которых: отсутствие подоходных налогов, налога на корпорацию, налога на прибыль, налога на увеличение капитала, налога на наследство и др., которые заменяет скромная пошлина и плата за лицензию.

10) Оффшорный траст - популярная форма управления имуществом.

Траст - наиболее эффективное средство снижения уровня налогообложения. Налоговое законодательство многих государств время от времени изменяется, что может отрицательно влиять на трасты. На стадии планирования учредитель и его консультанты рассматривают главным образом текущую налоговую ситуацию, но это не исключает, что в будущем изменяющиеся условия могут повлиять на первоначальное налоговое планирование.

**Список литературы:**

1. Адкинсон Э.Б., Стиглиц Д.Э*.* Лекции по экономической теории государственного сектора - М., 1995.
2. Алексашенко С*.* Налоговые реформы в развитых странах: опыт 80-х. М. , 1992.
3. Глухов В. В.,Дольде И.В. Налоги: теория и практика. Уч. Пос., СПб., 1996.
4. Гуреев В.И. Российское налоговое право. - М., 1997.
5. Дадашев А.З., Черник Д.Г. Финансовая система России. - Уч. пос., М., 1997.
6. Дробозина Л.А. Общая теория финансов. – М., 1995.
7. Иванеев А.И. Налогообложение иностранных компаний и предприятий с участием иностранных инвестиций. - М., 1997.
8. Родионова В.М. Финансы: Уч. пособ. - М.: Финансы и статистика, 1993.
9. Налоги: Учеб. пособие \ Под ред. Д.Г. Черника - М., Финансы и статистика, 1997.
10. Налоговая политика в индустриальных странах: Сборник обзоров \\ Под ред. В.С. Аваева - М. 1995.
11. Налоговые системы зарубежных стран. \ Под ред. В.Г. Князева, Д.Г. Черника - М., 1997.
12. Петрова Г.В. Налоговое право. - М., 1997.
13. *Сакс Джефри Д., Ларрен Фелипе Б.* Макроэкономика. Глобальный подход. - М., 1996.
14. Школяр Н.А. Бюджетная политика и практика. М., 1997.
15. A Manual on Government Finance Statistics. (Russian edition). - Washington, 1986.
16. Мишель К. Оффшорные юрисдикции и компании: проблема выбора \\ Оффшорный бизнес за рубежом и в России. Налоги, финансы, инвестиции. Никосия - Хельсинки, 1995.
17. Зампелас М. Несколько моделей страховых компаний \\ Оффшорный бизнес за рубежом и в России. Налоги, финансы, инвестиции. Никосия - Хельсинки, 1995.