

Глобализация и налогообложение: тенденции и следствия

Илан Штраус

Перефразируя часто цитируемую фразу Маркса, можно сказать, что правительства любят доходы от налогов, но настоящая любовь не бывает без трудностей. И если любовь государства к налогам оказывается безответной, то это не может не вызывать беспокойства у тех, кто во главу угла ставит эгалитарную экономику – ведь налоги и выплачиваемые за их счет социальные пособия могут существенно смягчить последствия бедности. В странах-членах ОЭСР различия в режимах налогообложения и социального обеспечения отражают и соответствующую разницу по показателям уровня бедности. Благодаря налоговым поступлениям и социальной помощи, «рыночная бедность» в странах северной Европы сокращается приблизительно на три четверти, тогда как в США – лишь на четверть. Следовательно, в странах малоимущей экономики развитие системы эффективного налогообложения, может идти на пользу как работающим, так и неработающим беднякам.

С учетом вышесказанного, следует задаться вопросом: повлияла ли глобализация на способность национальных экономик осуществлять эффективное и прогрессивное налогообложение? И если да, то как? Несмотря на то, что ошибочно было бы связывать все проблемы национальных систем налогообложения лишь с процессом глобализации, нельзя также и сказать, что глобализация никак не повлияла на них.

Государство всеобщего благосостояния

Для государства доходы от налогов приобретают все большее значение по мере того, как растет безработица, а рост количества пенсионеров в большинстве стран-членов ОЭСР требует все больших затрат на систему социального обеспечения. Даже с распространением нелиберальной политики, государственные расходы все равно продолжали расти, достигая 35-40% ВВП в странах ОЭСР. Чтобы как-то угнаться за ростом государственных расходов, доходы от налогообложения выросли с 23% в 1965-м до 33% в 1999-м (в пропорции к ВВП). При этом взносы в фонды социального обеспечения (крупнейший компонент в доходах от налогов в странах ОЭСР) составляли в 2003-м 26% от общей суммы всех взносов.

Средства для уплаты налогов должны поступать от потребления или инвестиций. Однако учитывая общее снижение темпов роста производительности труда, наблюдаемое в Европе с 1973-го, с поступлением налогов стали возникать определенные трудности, поскольку «любое увеличение налоговой части ВВП, чего требует рост реальных затрат социального государства, приводит к замедлению роста уровня жизненных стандартов» (Glyn, 2006). Процессы глобализации создали дополнительный ряд трудностей для сбора необходимого количества доходов от налогов, расширив диапазон возможностей уклонения от их уплаты – «бегства от налогов», а также создав легальные возможности для снижения ставки налога.

Смена налогового бремени

Современные национальные системы налогообложения стали формироваться после II-й Мировой войны в условиях торгового протекционизма, и когда была не так развита мобильность труда и капитала. В тех условиях система разных ставок прямого и косвенного налогообложения в разных странах могла работать, пусть и не безотказно. Ведь даже если налоговый режим и соблюдался, возникали и определенные проблемы юридического характера, особенно после ослабления валютного контроля для нерезидентов в странах ОЭСР в 1960. С тех пор рост неравенства в доходах и усиление мобильности капитала означал фактически, что налоговое бремя было взвалено на плечи других? Кого же?

Рост неравенства в доходах в большинстве стран ОЭСР должен означать, что налоговая система стала все в большей степени зависеть от относительно небольшой части населения, дающей львиную долю доходов от налогообложения. В Великобритании, например, в 1978-м 25% доходов от налогов платили «верхние» 10% плательщиков подоходного налога. А через 20 лет эти же 10% обеспечивали уже 48% налоговых поступлений. Иными словами, налогоплательщики с высоким уровнем дохода дают

всё большую часть налоговых поступлений, даже если сама система налогообложения и не становится более прогрессивной. Это касается и других стран ОЭСР, хотя данную тенденцию лишь частично можно списать на относительно большую открытость торговых отношений и глобальную интеграцию. Но привела ли подобная концентрация налогового бремени к тому, что работникам стало перепадать больше от налоговых поступлений?

Похоже, что это не так, поскольку в странах ОЭСР доходы от налогов, взимаемых с дохода или прибыли корпораций практически не росли с 1980 г. (как в пропорции к ВВП, так и в общей сумме доходов от налогообложения). Однако, несмотря на кажущуюся стабильность уровня доходов, прибыли корпораций с тех пор существенно увеличились. Пропорции между доходами от налогов на корпорации и общей суммой доходов от налогов остались неизменными лишь потому, что основные ставки налогов на прибыль корпораций постоянно снижались, особенно с 2000-го года. Но как же данная тенденция воздействует на формирование прогрессивной и эффективной системы налогообложения? По всей видимости, не столь существенно, учитывая тот факт, что лишь небольшая часть доходов от налогов в странах ОЭСР поступает от налогов на прибыль корпораций. С 1980 г. она остается на неизменном уровне – 9%. Однако в период, когда наблюдался весьма значительный рост выпуска продукции на душу населения, налоги с доходов от прибыли корпораций могут составлять значительную часть поступлений в госбюджет. Кроме того, для наименее развитых стран, где налоги на доходы корпораций формируют основную часть налоговых поступлений, возможность повышать налоги на деятельность корпораций становится критически важной.

Исторически подоходный налог всегда являлся основой поступлений от налогов, непропорционально тяжело падая на плечи наемных работников. Примечательно, что даже страны с более развитой системой социального обеспечения предпочитают облагать налогом потребление и доходы работников в большей степени, чем капитал. Раньше подобная несправедливость в налогообложении и нежелание покушаться на прибыли корпораций оправдывались, как правило, нежеланием «убивать курицу, несущую золотые яйца» - инвестиции. Хотя уже в наше время на объем поступлений от налогов

стала влиять и мобильность капитала.

Уход от налогов.

В США с 1996 по 2000 год около двух третей транснациональных корпораций (ТНК) не платили налогов совсем, а более 90% из оставшейся трети - платили менее 5% от их общего дохода. С 2005 по 2006 год - 220 из 700 крупнейших компаний Великобритании не платили налогов совсем, а 210 крупнейших компаний заплатили менее 10 миллионов фунтов стерлингов. Практика уклонения от уплаты налогов транснациональными компаниями стала приобретать все большие масштабы по мере усиления процессов глобальной интеграции, и именно наименее развитые страны обычно несут непропорционально тяжелое бремя от этого, так как значительной частью их фондов владеют иностранные компании. Хотя это проблема совсем не нова. Исторически сложилось так, что государства стали взимать налоги с граждан и компаний по их месту проживания (регистрации) или же по месту нахождения источника получения прибыли. Налоговые соглашения, предотвращающие двойное налогообложение (как и двойное уклонение от уплаты налогов) появились лишь в 1928-м году. В основе налоговой политики лежало приоритетное право страны местопребывания облагать резидента налогом на прибыль или доходы от бизнеса. И, соответственно, приоритетным правом облагать налогом прибыль от инвестиций (процентные доходы и дивиденды) обладает страна проживания инвестора. На практике же это, как оказалось, не так-то легко реализовать.

Например, компанией Morani Copper Mines (MCM), занимающейся добычей меди в Замбии, через целую цепочку холдинговых компаний владеет корпорация Glencore International. Компания MCM заплатила в 2006-м правительству Замбии за право добычи полезных ископаемых лишь 0,6% от общей суммы продаж, так как она несет «бремя» эффективного налогообложения в США (где заплатила 20 миллионов долларов с общего оборота в 3,3 миллиарда долларов), несмотря на то, что является крупнейшей добывающей компанией в Замбии. Компания MCM фактически не платит налогов, потому что формально, якобы, не получает прибыли. В действительности же это далеко от истины, однако уходу от налогов способствует тот факт, что компанию MCM контролирует корпорация Glencore, которая может как угодно манипулировать затратами и прибылью компании MCM. «На бумаге» Glencore раздувает

стоимость затрат, заявляя непомерные цены, допустим, на транспортировку. Аналогичным образом она занижает доход компании МСМ формально перекупая у нее добытую медь по ценам намного ниже рыночных. Подобная схема известна под названием «злоупотребление внутрикорпорационным ценообразованием» (abusive transfer-pricing), так как трансакции между разными частями одной структуры (как в вышеприведенном случае) оцениваются так, как если бы это были разные компании. Корпорация Glencore International перекладывает налоги с компании МСМ на себя, поскольку она «отчитывается» в своих прибылях в удобных для нее «налоговых гаванях» - оффшорах.

«Налоговые гавани» умело используют в своих целях неопределенность таких понятий, как «место жительства» налогоплательщика и «источник» дохода, помогая компаниям и физическим лицам минимизировать налоги. Такие «налоговые гавани» являются частью системы «оффшорного» налогообложения, которые с помощью различных методов помогают уклоняться от уплаты налогов и обходить налоговое законодательство других стран. Как же в таком случае достичь относительно большей степени социального равенства и добиться большей эффективности системы налогообложения?

Пути выхода

Чтобы у ТНК не возникало соблазна уводить налоги из страны и искать благоприятные системы налогообложения, необходима унитарная система налогообложения (Picciotto, 2007). Унитарная система будет означать и то, что взаимосвязанные компании не смогут более считаться отдельными и независимыми друг от друга юридическими лицами, а будут облагаться единым общим налогом. Общая сумма доходов и прибыль компании, таким образом, будет подсчитываться в совокупности совершенных по всему миру операций, а доход от налогов уже должен пропорционально распределяться между разными странами на основании договорной формулы. Между штатами США налогообложение корпораций, например, уже сведено к общему базису. ЕС тоже работает над аналогичной моделью, невзирая на рост политического противостояния.

И, наконец, особо важным сейчас является улучшение системы обмена налоговой информацией между странами во избежание «двойного уклонения от уплаты налогов». В настоящее время, в основном, действуют двухсторонние договоренности между странами об обмене информацией относительно доходов, облагаемых налогами, но в перспективе подобные договоренности должны стать уже многосторонними.

В конечном счете, учитывая глобальную природу рынка и диапазон бизнес операций, необходима большая политическая координация между странами, которая должна в итоге обеспечить «усреднение» налоговых режимов вместо наблюдаемой сейчас налоговой «гонки на понижение». Столь важные вопросы, как двойное налогообложение, обмен информацией, соблюдение налогового законодательства, оффшорные финансовые центры, эффективные региональные налоговые нормы – все эти вопросы требуют усиления глобального и регионального взаимодействия.

Илан Штраус является научным сотрудником Отдела исследований корпоративной стратегии и промышленности Университета Витс (Wits University), где он читает курс лекций по введению в эконометрику. Илан работал научным сотрудником Института международного развития (ODI) в Лондоне по вопросам, касающимся торговли, инвестиций, и оттоку капитала.

Ссылки:

- FitzGerald, V. (2002) 'International Tax Cooperation and Capital Mobility', *Cepal Review*, 77.
- Glyn, A. (2006) *Capitalism Unleashed: Finance, Globalization and Welfare*. New York: Oxford University Press.
- Picciotto, S. (2007) 'The International Crisis of Income Taxation: Combating tax havens, capital flight and corruption', Presentation to Critical Legal Conference (Kent, UK), February.