

НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ

Х.Мухитдинов

Узбекистан, Ташкент, АК «Узбектелеком»

Как известно, настоящее время постепенно происходит перемещение многих функций государства, связанных со взиманием налогов, в онлайн-режим. Сами государственные службы способствуют этому, поскольку такие формы сотрудничества имеют целый ряд преимуществ. Так, например, правительственные органы США и Канады гарантируют, что все, кому полагаются налоговые возвраты, получают их в течение двух недель при условии, что необходимые документы были заполнены в электронном виде. Правительственные органы Великобритании предлагают компаниям вознаграждение в размере 50 фунтов стерлингов, если они оформляют возврат по НДС в электронном виде, и еще такую же сумму, если они оформят налог на фонд заработной платы таким же образом, а физические лица получают скидку в размере 10 фунтов стерлингов, если они в электронном виде предоставляют документацию по подоходному налогу. Конечно, это поднимает, вопрос о социальном неравенстве, основанном на различной степени доступа в Интернет, а значит, об увеличении степени дискриминации налоговой системы в результате использования Сети в этой области, но, абстрагируясь от оценочных суждений, следует признать, что такой процесс идет достаточно быстро, а значит, необходимо по возможности максимально учитывать его последствия.

Быстрое развитие электронных форм обмена порождает много вопросов в отношении налогов и налоговой политики государства. Прежде всего отметим, что электронная коммерция может вызвать искажение налоговой базы. Налоги на потребителя применяются в соответствии с законодательством отдельной страны, в то время как электронная коммерция осложняет возможности применения национального налогового законодательства. Если мы, например, рассмотрим НДС, особенно в случае его применения в сегменте B2C, может сложиться ситуация, когда поставщик, ответственный за сбор налогов на потребителя, не будет в состоянии точно определить местонахождение потребителя. Поставщик также может оказаться в зоне юрисдикции фискальных властей той страны, где осуществляется потребление. Видимо, в перспективе государственным органам предстоит заняться решением этих вопросов, тем более что потенциально Интернет чисто технически облегчает доступ к информации относительно налогов и их сбора.

Бурный рост всех форм электронной коммерции модифицирует те принципы, на которых строятся отношения в налоговой сфере в традиционной оффлайновой экономике. В первую очередь мы рассмотрим влияние существующих налогов на интенсивность и направление сделок через Интернет, а затем затронем вопросы возможного изменения налоговых норм с учетом тех требований, которые диктуют новые формы ведения бизнеса.

Существующая в развитых странах система налогообложения оказывает влияние на электронную коммерцию. Вопрос об этом влиянии не столь часто исследуется в научной экономической литературе, посвященной проблемам онлайн-бизнеса, уступая место вопросам ценообразования и доступа к информационному пространству. Тем не менее исследования,

проводимые в этой области, показывают, что продажи через Интернет оказываются чрезвычайно чувствительными к налогам, причем это справедливо как для отдельных регионов, так и для отдельных государств. Налоговая эластичность электронной

коммерции достаточно высока. Для того чтобы исследовать это влияние, используют показатель относительных цен в оффлайновом и онлайн-секторах экономики — λ :

$$\lambda = \frac{P_s(1+t)}{PI}$$

где t — налог с продаж; P_s — цена в розничном магазине; PI — цена в онлайн-секторе.

Чем выше данный показатель, тем в большей степени индивид будет склонен совершать онлайн-покупки, которые в основном освобождаются от налогов с продаж.

Как показывают исследования, применение существующих налоговых ставок к продаже через Интернет сократит количество онлайн-покупателей на 20—25%, а онлайн-расходы — на 25—30%¹. Мы видим существенное сокращение активности в Сети, в то время как влияние инфокоммуникационных сделок на поступления в бюджет может оказаться незначительным, поскольку на настоящий момент электронная коммерция не играет такой значительной роли, когда можно было бы говорить о решающем ее влиянии на доходные статьи бюджета.

Таким образом, подобные действия могут резко затормозить развитие электронной коммерции, которое сейчас идет достаточно динамично.

Есть и другие аргументы против применения обычного налогового законодательства к электронным сделкам. Это и сложность взимания налогов, связанная с трудностями контроля за инфокоммуникационными сделками; и неопределенность, связанная с электронными сделками, когда потребитель удален от реального товара, а в таких условиях низкие налоги или полное их отсутствие могут стать тем решающим фактором, который необходим для принятия решения о заключении сетевой сделки, и т. д.

Поэтому пока вариант налоговой политики в отношении электронной коммерции, основанной на обычно применяемом налоговом законодательстве, не выглядит наиболее удачным.

Тем не менее в отношении налогообложения сделок в области электронной коммерции не существует не только какой-то более-менее отработанной практики с учетом специфики подобных сделок, но нет даже теории налогообложения в данной области. В связи с этим по-прежнему основной остается идея о том, что для электронного бизнеса следует применять все те принципы и положения, которые применимы для неэлектронного сектора экономики. Пока таким же остается подход Международной налоговой ассоциации (International Fiscal Association — IFA), которая занимается вопросами электронного налогообложения в сотрудничестве с ОЭСР.

Что касается влияния новых технологий на торговую политику, то в связи со стиранием торговых границ возникает вопрос о применимости национального тарифного законодательства в отношении товаров, становящихся предметом электронной коммерции. Этими вопросами уже занимается ВТО. К электронной торговле применяются те же основные принципы, что и к оффлайновой торговле. Члены ВТО в мае 1998 г. пришли к соглашению о введении временного моратория на таможенные сборы в отношении электронных сделок. Такая мера связана в том числе и со сложностями однозначного решения данной проблемы, которая тем не менее находится на рассмотрении соответствующих органов.

Налогообложение виртуального сектора ставит перед его разработчиками ряд проблем.

Во-первых, продавец может не знать статуса покупателя, а именно: является покупатель резидентом или нерезидентом, юридическим или физическим лицом и т. п.

¹Gootsbee A. In a World without Borders: the Impact of Taxes on Internet Commerce / A. Coolsbee. NBER Working Papers. Working Paper 6863.

Во-вторых, очень часто бывает сложно определить, где находится место реализации товара, то есть каким образом определить налоги, взимаемые по месту деятельности. Иногда случаются серьезные затруднения при выяснении того, что было поставлено: товар или услуга (например, в случае поставки программного обеспечения в цифровой форме), ведь при этом могут действовать разные налоги в отношении товаров и услуг.

В-третьих, возникает серьезная проблема признания сделок через Интернет недействительными, если покупатель отказывается принять товар, и в данном случае опять же могут возникать, помимо прочих, проблемы налогового характера.

В-четвертых, компания иногда использует серверы, расположенные в других государствах, чтобы уйти от части налогов, но деятельность таких серверов может быть расценена как деятельность постоянного представительства, и компания столкнется с необходимостью уплатить налоги по полной схеме. В связи с этим возникает двойная проблема: для государства — заставить компанию уплатить все налоги, для компании — реально представлять себе объем налоговых платежей.

Специалист из МВФ В. Танци называет восемь «фискальных термитов», разъедающих основания налоговой системы страны:

- электронная коммерция;
- электронные деньги;
- внутрикорпорационная торговля;
- оффшорные финансовые центры;
- деривативы и хеджевые фонды;
- неспособность облагать налогом финансовый капитал;
 - растущая зарубежная деятельность индивидов, включая инвестирование сбережений за границу;
- покупки иностранцев за границей².

Таким образом, он рассматривает электронную коммерцию и электронные деньги в качестве двух первых «фискальных термитов». Посредством электронной коммерции правительство в перспективе может терять все большую и большую часть налоговых поступлений, что связано как с виртуализацией транзакций, так и с появлением нарастающего количества товаров, которые могут передаваться в цифровом виде, а это, безусловно, затрудняет определение субъекта налогообложения и контроль за осуществлением налоговых процессов. Электронные деньги усиливают это явление: не поддающиеся аудиторской проверке денежные электронные потоки ставят под вопрос возможность адекватного учета НДС и подоходного налога. Косвенным образом электронные процессы усиливают и формирование оффшорных финансовых компаний, которые, в свою очередь, также способствуют утечке налоговых поступлений. В глобальном экономическом сообществе, сформировавшемся под воздействием информационных технологий, становится вообще достаточно проблематично осуществлять эффективное налогообложение, поскольку факторы производства, прежде всего капитал, приобретают огромную мобильность и возможности перелива.

Чтобы преодолеть эти проблемы, В. Танци предлагает вести постоянный мониторинг электронной коммерции и электронных денег, вводить специальные налоги («битовые налоги» — bit taxes, налоги Тобина — ToBIP taxes) на иностранные транзакции и применять другие аналогичные меры.

Налоги Тобина получили свое название по имени их автора. Американский экономист, лауреат Нобелевской премии Дж. Тобин в 1972 г. выступил с предложением облагать налогом в размере 0,1% все краткосрочные финансовые операции, включая операции по

²Tanzi V- Globalization, Technological Developments, and the Work of Fiscal Termites / V. Tanzi. IMF Working Paper 00/181 Washington: International Monetary Fund, 2000.

обмену валюты, что, по его мнению, сделает невыгодными краткосрочные валютные спекуляции, ограничит краткосрочный перелив капитала, стабилизирует обменные курсы валют и будет приносить доход более 150 млрд. долл. ежегодно³. Хотя идея налога Тобина выглядит достаточно заманчивой, на практике ее реализация сталкивается с целым рядом трудностей: до тех пор, пока такой налог не будет принят во всех странах, налог Тобина не может быть эффективен, поскольку валютная торговля переместится в те страны и регионы, где не введен этот налог; кроме того, ставится под сомнение возможность достижения поставленной цели стабилизации финансовых потоков через введение налога Тобина: зачастую те, кто осуществляет долгосрочные прямые инвестиции в экономику какой-то страны, являются и активным действующим лицом на рынках капитала этой страны, и налог не сможет полностью снять активность в области краткосрочных финансовых потоков.

В целом в развитых странах существует настрой против введения новых налогов на Интернет-сделки, особенно в США, но возможно более четко рассмотреть пути налогового регулирования электронной коммерции в рамках действующего налогового законодательства.

Кроме того, необходимо увеличить степень координации действий различных стран в этом вопросе. Этого же требует и налогообложение доходов на капитал. Повышение таких налогов, при прочих равных условиях, приводит к сокращению притока в страну реального капитала, страна сталкивается с сокращением инвестиций и ростом показателей безработицы. Поэтому возможно начало разрушительного соревнования по снижению таких налогов, которое в итоге приведет к сокращению поступлений в бюджет и обострению в связи с этим социальных проблем. Отсюда вытекает необходимость гармонизации налогов на капитал и налогов на доходы в глобальном масштабе.

Иногда выдвигается предложение о введении так называемых «глобальных налогов» в отношении отдельных благ, то есть таких налогов, которые были бы едины для всех. Очевидно, они должны взиматься в отношении таких товаров, производство и потребление которых относительно однородно по странам и регионам. Американский экономист Дж. Робертсон среди возможных «глобальных налогов» выделяет следующие:

- налоги и сборы на использование международных ресурсов, таких, как океаническое рыболовство, добыча на материковом шельфе, освоение морских, воздушных просторов и открытого космоса, использование электромагнитного поля;
- налоги и сборы на деятельность, загрязняющую и разрушающую окружающую среду, а именно: различные формы водного и воздушного загрязнения;
- налог на военные расходы и торговлю оружием;
- более унифицированные налоги в отношении сделок в рамках мировой торговли;
- унифицированный налог на международные сделки по обмену валютой⁴.

На сегодняшний день уже выдвинут ряд международных инициатив в плане модификации налоговых систем различных стран с учетом требований глобального мирового экономического и социально-политического пространства. Данные вопросы рассматриваются странами ОЭСР, в рамках Европейского Союза, отдельными странами и группами стран. Очевидно, что такая деятельность должна в перспективе стать не только более координированной, но и более конструктивной. В своей работе «Нужна

³ *Tobin J.* A Proposal for International Monetary Reform / J. Tobin. Eastern Economic Journal. - 1978. - V. 4. - P. 153-159.

⁴ *Robertson J.* The New Economics of Sustainable Development: A Briefing for Policy Makers. - P. 120-121.

ли мировому сообществу всемирная налоговая организация» В. Танци даже ставит вопрос о возможности создания специальной всемирной налоговой организации, которая разрабатывала бы подобные вопросы и координировала выполнение принятых решений⁵. Появились сторонники так называемого «глобального управления» (global governance) — глобального сотрудничества частных и общественных организаций, которые, хотя и призывают не путать его с «глобальным правительством» (global government), предполагающим наличие формализованного наднационального органа управления, тем не менее не отрицают возможность создания суверенных централизованных институтов мирового уровня, подобно таким, которые представляют из себя ВТО, Мировой Банк, МВФ и т.п.⁶

¹ *Robertson J.* The New Economics of Sustainable Development: A Briefing for Policy Makers. - P. 120-121.

¹ *Tanzi V.* Does the World Need a World Tax Organization? / V. Tanzi. The Economics of Globalization; A. Razin, E. Sadka, eds. — Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1999. — P. 173—186.

¹ *Axtmann R.* Between Polycentricity and Globalization: Democratic Governance in Europe / R. Axtmann. Balancing Democracy; R. Axtmann, ed. — London; New York: Continuum, 2001. — P. 41.

⁵ *Tanzi V.* Does the World Need a World Tax Organization? / V. Tanzi. The Economics of Globalization; A. Razin, E. Sadka, eds. — Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1999. — P. 173—186.

⁶ *Axtmann R.* Between Polycentricity and Globalization: Democratic Governance in Europe / R. Axtmann. Balancing Democracy; R. Axtmann, ed. — London; New York: Continuum, 2001. — P. 41.