

электро- и теплоэнергию, что влияет на увеличение выручки и прибыли предприятия, а значит, на платежи по НДС и налогу на прибыль.

В-третьих, после реструктуризации численность персонала остается неизменной, соответственно, доля расходов на оплату труда постоянна и доля ЕСН также не изменится.

Проведенный выше анализ позволяет сделать следующий общий вывод: при реструктуризации в результате структурных сдвигов в отрасли налоговая нагрузка на пред-

приятия изменяется по объему и структуре. Она увеличивается вследствие проведения разовых мероприятий по реформированию отрасли, а ее структура изменяется по причине дробления одного предприятия на несколько самостоятельных единиц.

Примечание

¹ Злобина Л.А., Стажкова М.М. Практика оптимизации налоговой нагрузки экономического субъекта: учеб. пособие. М., 2003. С. 78–95.

Н.В. БУХАДЕЕВА
аспирант

**ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ХОЛДИНГОВ
В РОССИИ**

Корпоративные образования (большинство из которых холдинги или имеют характерные черты холдинга) играют, безусловно, существенную роль в функционировании и развитии экономики современной России. Точное количество холдингов на сегодняшний день в России не установлено в связи с отсутствием их государственной регистрации. По результатам исследования Т.Г. Долгопятовой и И. Ивасаки, из 822 российских акционерных обществ 323 компании — участницы исследования, или 39,3% их общего числа, являются членами различных интегрированных групп, в том числе холдингов.

Данные табл. 1 подтверждают значимость холдинговых образований в экономике России. По этой причине отсутствие правовой базы, которая бы регулировала деятельность холдингов, придает характер «неполноценности» таким экономическим субъектам и тормозит процесс законодательной холдингизации. Это обстоятельство, несомненно, не может не сказываться и на налогообложении холдингов, которые в настоящий момент выступают на российском рынке как закрытая система, подчиняясь своим внутренним законам или опираясь в своей деятельности на законы, регламентирующие существование совершенно других организационных структур («Об акционерных обществах», «О финансово-промышленных группах»).

Таблица 1
Распределение выборки акционерных обществ по участию в группах компаний, холдингах

Показатель	Промышленность		Связь	
	Число АО	Доля, %	Число АО	Доля, %
Всего АО	751	100,0	71	100,0
Независимые предприятия	483	64,3	16	22,5
Предприятия — члены групп	268	35,7	55	77,5
В том числе:				
рядовые члены холдинга	229	30,5	49	69,0
управляющие компании холдинга	38	5,1	6	8,5

Источник: Долгопятова Т.Г., Ивасаки И. Исследование российских компаний: первые итоги совместного российско-японского проекта. www.hse.ru/science/preprint/WP1_2006_01.pdf.

Холдинг (от англ. *to hold* «держат, владеть, иметь»), согласно Большой советской энциклопедии, — это держательская компания, владеющая контрольными пакетами акций других компаний с целью контроля за их деятельностью и управления ею.

По вопросу возникновения первых холдинговых компаний в мировой практике существует две основные позиции ученых, изучавших холдинги. Первая позиция основана на том, что холдинги как особый тип финансовой компании, которая создавалась для владения контрольными пакетами акций других компаний с целью контроля за их деятельностью и управления ею, появились в

США (1870–1890-е гг.)¹. В работах других ученых местом рождения холдинга называется континентальная Европа или Великобритания. Даты основания первых холдинговых компаний попадают на период между 1822 и 1890 гг. Например, в 1822 г. в Бельгии была основана компания «Societe Generale de Belgique», в 1886 г. в Лондоне была создана «The Nobel Dynamit Trust Company», а в 1879 и 1890 гг. в Швейцарии были учреждены холдинговые компании «Банк восточных железных дорог» и «Швейцарский железнодорожный банк»².

В России возможность создания холдингов впервые была закреплена в п. 4 ст. 8 закона Российской Федерации «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в РСФСР» от 3 июля 1991 г. № 1531-1, согласно которому «на основе предприятий, входящих в объединение (ассоциацию, концерн) или находящихся в ведении органов государственного управления и местной администрации, с согласия Государственного комитета Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур для содействия кооперации предприятий-смежников могут быть созданы холдинговые компании».

В отсутствие на сегодняшний день законодательной базы, закрепляющей правовое положение холдингов в российской экономике, особенности налогообложения, характерные для корпоративных структур такого типа, в явном виде не отражены в российском налоговом законодательстве, хотя в действительности такие особенности имеют место.

Для целей налогообложения холдинги признаются взаимозависимыми лицами в соответствии со ст. 20 НК РФ. Согласно положениям данной статьи, взаимозависимыми лицами признаются организации, отношения между которыми могут оказывать влияние на условия или экономические результаты их деятельности или деятельности представляемых ими лиц. В частности, подп. 1 п. 1 ст. 20 признаются взаимозависимыми организации, если одна из них непосредственно и (или) косвенно участвует в другой организации и доля такого участия составляет более 20%³.

Выделение категории взаимозависимых лиц для налогообложения холдингов имеет очень важное значение, поскольку, в соответствии с подп. 1 п. 2 ст. 40 НК РФ, налоговые органы при осуществлении конт-

роля за полнотой исчисления налогов вправе проверять правильность применения цен по сделкам между взаимозависимыми лицами. Когда примененные сторонами сделки цены товаров отклоняются (в сторону повышения или понижения) более чем на 20% рыночной цены идентичных (однородных) товаров (работ, услуг), налоговый орган вправе вынести мотивированное решение о доначислении налога и пени, рассчитанных таким образом, как если бы результаты этих сделок были оценены исходя из рыночных цен на соответствующие товары (работы, услуги). Следовательно, появляются риски, связанные с трансфертным ценообразованием, которое в рамках интегрированных структур (холдингов) становится важным механизмом перераспределения финансовых ресурсов. Так, например, внутри холдинга производственная или добывающая компания может реализовывать продукцию сбытовой компании по внутренним (заниженным) ценам, сбытовая компания реализует товар конечным потребителям по рыночным ценам. В результате финансовые ресурсы концентрируются в едином центре прибыли (сбытовой компании) и затем могут перераспределяться в соответствии с потребностями холдинга в целом. Также трансфертное ценообразование может использоваться для уменьшения налоговой нагрузки (в нашем случае — использование сбытовой компанией тех или иных налоговых льгот).

Действующая редакция ст. 40 НК РФ, с одной стороны, не запрещает сделок трансфертного ценообразования как таковых и дает холдингам определенную свободу в формировании внутренних цен, но, с другой — ограничивает налоговую эффективность метода трансфертного ценообразования (допустимое отклонение цен от рыночных — не более 20%). Поэтому при определении размера налоговых обязательств холдинговой компании и остальных участников холдинга налоговые органы вправе проводить в отношении их дополнительные контрольные мероприятия по правильности установления цены сделок, заключаемых между ними, и расчетным путем определять налогооблагаемую базу по хозяйственным операциям.

Способность осуществлять свою деятельность на территории нескольких субъектов РФ (муниципальных образований) и (или) нескольких государств напрямую связана с проблемой налогового федерализма. Выяв-

лено, что действующее российское законодательство использует на сегодняшний день лишь «сепаратный» метод налогообложения юридических лиц — участников холдинга, расположенных в различных административно-территориальных единицах, согласно которому организации рассматриваются как отдельные, не связанные друг с другом правосубъектные организации.

Данные табл. 2 свидетельствуют о том, что наибольшее число организаций, входящих в структуру различных холдингов, осуществляют свою деятельность на территории двух и более регионов России. Мы считаем, что проблема налогового федерализма, а именно требование справедливого разграничения налоговых юрисдикций различных регионов и муниципальных образований (по горизонтали), в некоторой степени может быть решена на основе совершенствования положений законодательства РФ, регулирующих налоговую правосубъектность организаций, в частности путем введения понятия «консолидированная группа налогоплательщиков». Конструкция консолидированной группы налогоплательщиков позволит в определенных случаях использовать так называемый унитарный метод налогообложения взаимозависимых организаций. Статья 40 НК РФ в действующей редакции, устанавливающая налоговые последствия совершения сделок взаимозависимыми лицами по ценам, существенно отклоняющимся от рыночных, неспособна в полной мере обеспечить обоснованное распределение средств между бюджетами различных уровней в случае появления эффектов искажения процессов обмена товарами (работами, услугами) между участниками одного холдинга, расположенными на территории различных административно-территориальных образований (субъектов РФ, муниципальных образований).

На наш взгляд, развитие законодательства в части, касающейся холдингов, должно быть направлено на стимулирование прозрачности деятельности последних не только различными запретами, но и посредством экономических методов.

В частности, обложение косвенными налогами внутривхолдинговых операций и операций с участием независимых от холдинга организаций должно быть различным, поскольку внутри холдинга происходит перераспреде-

ние средств, фактически остающихся в собственности холдинга, в то время как операции между независимыми друг от друга организациями осуществляются с целью приобретения (отчуждения) активов.

Таблица 2

Территориальное расположение предприятий, входящих в состав холдингов

Территориальное расположение	Количество	Доля, %
В одном регионе России	106	32,8
В двух и более регионах России	143	44,3
В России, а также в странах СНГ	37	11,5
В России, а также в странах дальнего зарубежья	12	3,7
В России, странах СНГ и странах дальнего зарубежья	21	6,5

Источник: Долголятова Т.Г., Ивасаки И. Исследование российских компаний: первые итоги совместного российско-японского проекта.

Вместе с тем, возвращаясь к вопросу о признании холдинга консолидированным налогоплательщиком, отметим, что различными авторами высказывается точка зрения относительно установления корпоративного налога на прибыль всего холдинга как единого экономического субъекта.

И наконец, возможно установление дополнительных правил, согласно которым дивиденды, выплачиваемые акционерам холдинга, полностью или частично освобождаются от двойного налогообложения, возникающего при обложении дохода акционера налогом на прибыль у источника выплаты и налогом на доходы физических лиц непосредственно при получении дивидендов.

Современные условия российской экономики, в которых функционируют отечественные холдинги, требуют принятия закона, который бы регулировал положение холдинговых структур в российском правовом поле. От того, насколько четко в будущем законе будут прописаны основные положения, в конечном счете зависит эффективность деятельности и, что немаловажно, характерные особенности налогообложения объединений холдингового типа. Данное обстоятельство имеет важное значение в двух аспектах: во-первых, выявление таких образований по определенным характерным признакам и применение по отношению к ним соответствующих норм налогового законодательства позволят государству обеспечить стабильное поступление дополнительных средств в виде налоговых платежей. Во-вторых, ясность в

толковании законодательных норм обозначит холдинговым структурам четкие ориентиры, позволяющие функционировать в рамках закона; устранил определенные неудобства, связанные с непрозрачностью показателей деятельности холдингов, как для специалистов, работающих в таких компаниях, так и для различных кредиторов и государства.

По нашему мнению, при наличии характерных для холдинговой структуры признаков группа лиц должна быть квалифицирована как холдинг или холдинговая группа, и налогообложение такой группы лиц должно производиться в соответствии с налоговым

законодательством, которое регулировало бы налогообложение корпоративных структур холдингового типа. Принятие законодательства о налогах и сборах в этой части на сегодняшний день является очень актуальным и не может вызывать сомнений.

Примечания

¹ Шиткина И.С. Холдинги: Правовой и управленческий аспекты. М., 2003. С. 8.

² Портной К. Правовое положение холдингов в России // Справочно-поисковая система «Гарант».

³ Налоговый кодекс Российской Федерации. М., 2006. 672 с. (Кодексы Российской Федерации.)

О.М. СЕВРЮКОВ
аспирант

МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ВЕЛИЧИНЫ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (на примере Иркутской области)

Присутствие в экономике Иркутской области значительного числа предприятий, финансовое состояние которых можно охарактеризовать как критическое, создает серьезную угрозу социально-экономической стабильности региона. Как правило, у таких предприятий имеется две перспективы: это либо поиск инвестора, привлечение средств которого могло бы нормализовать финансовую ситуацию, либо банкротство, которое рано или поздно будет осуществлено основными кредиторами. И в первом, и во втором случае активными участниками указанных процессов могут выступать как экономические субъекты рынка, так и государство. При этом государство в лице местных и федеральных органов власти, учитывая значение финансово неустойчивых предприятий в экономике региона и возможные негативные последствия их банкротства, в наибольшей степени заинтересовано в улучшении финансового состояния данных хозяйствующих субъектов и, как следствие, в повышении общей финансовой устойчивости региональной экономики. Однако для выстраивания правильной политики в отношении данного сектора экономики следует оценить масштаб проблемы и в первую очередь величину

необходимых для повышения финансовой устойчивости региональной экономики финансовых вливаний.

Говоря о финансовых вливаниях, нужно отметить, что их можно разделить на две части — вложения в оборотный капитал и вложения во внеоборотные активы (основные средства). Как правило, решение подобных вопросов относится к компетенции финансовых служб предприятий, нуждающихся в финансировании, и подкрепляется разработкой соответствующего бизнес-плана. При таком подходе органы власти могут получить информацию о потребности в финансировании только путем сплошного анкетирования хозяйствующих субъектов, функционирующих в регионе. Однако даже проведение таких достаточно трудоемких процедур не снимает проблему проверки правильности представленных расчетов, так как возможны ошибки, тем более что уровень финансового менеджмента на многих российских предприятиях не очень высокий и зачастую у специалистов финансовых служб не хватает компетенции для корректного проведения расчетов и составления качественного бизнес-плана. Поэтому органы власти нуждаются в собственной методике подобного рода