

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 336.221

Адинцова Наталья Петровна

ПУТИ РЕАЛИЗАЦИИ СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ

В статье рассматривается актуальная на сегодняшний день тема минимизации налоговых рисков компаний со сложной структурой (холдинги, группы компаний). Приведены различные ситуации, при которых возможно возникновение такого рода рисков, предложены варианты их устранения, даны рекомендации по сокращению налоговых рисков.

Ключевые слова: страхование, налоговые риски, группы компаний, финансовая устойчивость, платёжеспособность, холдинги.

**Adintsova Natalia P.
WAYS TO REDUCE TAX RISK**

The article is focused on a relevant issue of minimizing tax risks in companies with complex structures (holdings, groups of companies). There is a view offered on various situations where such risks are not impossible, and there are also ideas expressed on how to eliminate such issues; besides the author also offers some ideas concerning reduction of tax risks.

Key words: insurance, tax risks, groups of companies, financial stability, solvency, holdings.

Страхование является одним из финансовых методов защиты от рисков природного, техногенного и социально-экономического характера. В силу этого страховые организации подвержены воздействию широкого диапазона рисков, включающего как риски, переходящие от принятых на страхование объектов, так и финансовые и специфические риски, имманентные исключительно страховой деятельности.

Выявление и оценка данных рисков являются важным условием успешной деятельности страховой организации, поскольку могут сделать страховой бизнес сбалансированным во времени и пространстве. Изучение рисков страхового дела также имеет существенное значение для регулирующих государственных органов, которые отвечают за финансовую устойчивость и платёжеспособность страховой отрасли [4].

В условиях нестабильной экономической ситуации, или экономической рецессии, вопросы управления рисками любых организаций, в том числе и страховых компаний, приобретают особую остроту и значимость.

Проблема управления рисками страховой организации является важной и требует своевременного решения, поскольку она напрямую касается вопросов надежности одного из самых распространенных и доступных финансовых инструментов работы с рисками – страхования.

В условиях снижения темпов экономического роста государственное регулирование российского страхового рынка демонстрирует стремление государства достаточно жестко регламентировать управление рисками страховых организаций.

Рассматривая этапы развития риск-менеджмента на страховом рынке зарубежных стран, можно сделать вывод, что у нас наблюдается отставание более чем на 10 лет. Основными причинами разрыва являются:

- реформирование системы регулирования;
- значительное влияние обязательных видов страхования на рыночную ситуацию;
- отсутствие долгосрочных видов страхования, в первую очередь страхования жизни;
- недоверие потребителей;

- отсутствие широкой практики судебных решений по страховым делам;
- сокращение числа компаний и банкротства страховых организаций.

Среди всех финансовых институтов, страховые компании занимают последнее место по степени развития систем управления рисками. Тем не менее, определенные механизмы снижения рисков существуют на всех уровнях страховой деятельности, к ним можно отнести:

- ограничения по структуре осуществляемых видов страхования;
- требования к обязательному размещению страховых резервов и собственных средств;
- установление минимальных размеров уставного капитала;
- требования к раскрытию информации о финансовом состоянии страховых компаний;
- определение максимальных обязательств, принимаемых на страхование агентами, брокерами или штатными сотрудниками;
- андеррайтинговые методики оценки рисков, принимаемых на страхование [4].

Разработка стандарта управления рисками предполагает решение следующих вопросов:

- 1) определение основных принципов риск-менеджмента. Для страхового рынка в качестве основных принципов управления рисками можно назвать:
 - осознание существующего риска, включающее в себя процессы идентификации риска и его оценки;
 - обязательность риск-менеджмента на всех уровнях управления;
 - отсутствие исключений при оценке риска вне зависимости от наличия определенной истории;
 - регламентация системы управления рисками;
 - организационная независимость подразделения риск-менеджмента;
- 2) определение участников системы риск-менеджмента организации;
- 3) определение функций и ответственности этих участников;
- 4) классификация рисков страхового сектора;
- 5) разработка самого механизма управления рисками.

Многообразие рисков, с которыми сталкивается любое предприятие, обуславливает необходимость их классификации.

1. Общие риски, которым подвержены любые организации и предприятия.
2. Отраслевые риски, которым подвержены организации определенной отрасли.
3. Профессиональные риски, характерные для конкретного вида деятельности.
4. Специфические риски конкретной организации, обусловленные имеющимися ресурсами и индивидуальными особенностями функционирования данной организации.

У большинства страховых организаций в страховых портфелях высока доля рисков, по которым и наблюдается основной прирост страховых выплат и увеличение убыточности.

Селекция рисков должна осуществляться при участии всех заинтересованных служб страховой организации, а для этого необходим наглядный и понятный бизнес-процесс.

Страховые организации столкнулись с необходимостью усовершенствования существующих бизнес-процессов, описывающих порядок заключения и сопровождения договоров страхования. Важная роль в этих бизнес-процессах отводится системе превентивных мер, которые направлены на уменьшение убыточности.

В результате осуществления хозяйственной деятельности предприятия возникает множество различных по своей природе рисков, в том числе и налоговых [3].

Налоговые риски представляют собой возможность возникновения нежелательных ситуаций и событий, которые способны в минимальные сроки привести компанию к серьезным финансовым потерям и нанести ущерб профессиональной репутации.

Несовершенство в законодательстве приводит к тому, что Российские холдинги не могут эффективно перераспределять средства между компаниями, из которых они состоят. Также развитие бизнеса осложняется высокими налоговыми рисками. Наиболее эффективный способ снижения налоговых рисков – регистрация компаний группы на разных собственников [1].

В странах с романо-германской правовой системой, таких как РФ и большинство европейских стран, информация о реальных собственниках (бенефициарах) и исполнительных органах компаний является открытой.

Следовательно, разделить собственников не представляется возможным.

Законодательство стран англосаксонской правовой системы, к которым в том числе относятся Кипр и все оффшорные юрисдикции, позволяет использовать институт номинального акционера или корпоративного директора.

Номинальным акционером признается лицо (как юридическое, так и физическое), которое уполномочено осуществлять действия и иметь права акционера компании самостоятельно от своего имени, но в интересах и на основании распоряжений бенефициара. Корпоративным директором признается специализированная организация. Директором может являться физическое лицо (как резидент, так и нерезидент Республики Кипр) или сертифицированные адвокаты. Акции компании передаются бенефициаром по договору держания акций номинальному держателю, управление операционной деятельностью компании передается по договору (корпоративному) директору.

Указанные договоры определяют права и обязанности сторон, что позволяет реальному акционеру ограничить полномочия номинального держателя. Указанный договор не подлежит государственной регистрации и не предоставляется при регистрации компании в регистрирующий орган.

В регистрационных документах компании содержатся сведения только о номинальном акционере и номинальном директоре. Данные о реальном собственнике в учредительных документах не упоминаются и в реестре юридических лиц не содержатся.

В России для крупных холдингов характерна специализация компаний: это когда одни из них осуществляют операционную деятельность, другие владеют существенными активами (интеллектуальной собственностью, объектами недвижимости) – так называемые компании-сейфы, третьи выполняют роль корпоративного центра [1].

Главной задачей такого разделения является защита активов от коммерческих рисков, включая претензии покупателей, а также предотвращение недружелюбного захвата бизнеса. Это приводит к необходимости установления отношений между компаниями группы по поводу использования активов и перераспределения денежных средств, что в свою очередь вызывает налоговые риски. Поэтому самое необходимое, что компания должна сделать в области налогового планирования, – это определить (идентифицировать) все налоговые и правовые риски [3].

На практике часто встречается, что объекты интеллектуальной собственности, в отношении которых правообладателем является одна компания группы, используются в коммерческой деятельности другими компаниями группы на безвозмездной основе. В этой ситуации компании группы, безвозмездно использующие объекты интеллектуальной собственности, занижают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль на величину рыночной оценки платежей за использование соответствующих объектов [1].

В отсутствие лицензионного соглашения между правообладателем и компаниями, использующими объекты интеллектуальной собственности, налоговые органы вправе доначислить компании-правообладателю НДС со стоимости услуг, безвозмездно оказываемых другим компаниям группы, а также не принять вычеты по рекламе этого товарного знака у операционных компаний. При этом если компания-правообладатель передает права на товарный знак, нужно помнить о рыночном уровне цены.

Все вышесказанное относится и к имущественным компаниям, владеющим недвижимостью. Необходимо наличие юридически и экономически грамотно оформленного договора аренды с заранее обоснованными рыночными ставками арендной платы. В реальности же имущественные компании при установлении арендной платы берут за основу планирование денежными потоками в рамках группы, а не налоговое планирование [1].

При этом возникают следующие налоговые риски:

- если компании безвозмездно используют активы, принадлежащие имущественной компании, то последней может быть доначислен НДС, исходя из рыночной арендной платы;

- при аренде активов компании группы у имущественной компании по ценам, отличающимся от рыночных цен, компании группы могут быть подвержены рискам трансфертного ценообразования.

Значительные налоговые риски несут также компании, которые используют такие механизмы, как безвозмездно полученные займы, гарантии, поручительства. Недоверие проверяющих может вызвать финансирование убыточных или не осуществляющих предпринимательской деятельности заемщиков, льготные условия займов и передача их третьим лицам под более низкие проценты [3].

Для компании-заимодавца подозрения в «схемности» чреваты отказом в признании расхода в виде безнадежного долга в сумме непогашенной задолженности. У заемщика могут признать необоснованными расходы в виде процентов, особенно если удастся выявить цепочку заимствований внутри группы компаний без четкой деловой цели. Ведь внутрихолдинговые займы могут принести налоговую выгоду и без списания безнадежных долгов. Так, заемщик может уменьшить сумму расходов на проценты, а заимодавец учесть те же суммы в доходах, но по меньшей налоговой ставке. Для этого достаточно лишь чтобы заимодавец применял «упрощенку».

Риски, которые связаны с недостатками формализации договорных отношений между компаниями группы, возникают в результате ряда причин. В большинстве группах руководство направляет свои усилия на решение операционных/коммерческих вопросов [1].

В итоге существенные налоговые риски могут быть выявлены только в ходе пред инвестиционного налогового исследования и стать барьером для привлечения стратегических инвесторов и внешнего финансирования [3]. Рекомендации для снижения налоговых рисков:

- принимать во внимание налоговые риски (в частности, риски трансфертного ценообразования и риски применения правил недостаточной капитализации) при формировании структуры группы;
- провести специальное исследование и разработать политику ценообразования на внутригрупповые услуги, учитывая специфику оказания тех или иных услуг, коммерческие риски, выполняемые компаниями функции и привлекаемые активы;
- на регулярной основе анализировать фактически существующие отношения между компаниями группы и их юридическое оформление, а также приводить юридическое оформление сделок в соответствие с фактическими отношениями между компаниями;
- выработать и последовательно применять налоговую политику, обеспечивающую следование положениям действующего законодательства во всех существенных аспектах и позволяющую в полной мере и своевременно использовать установленные законодательством налоговые вычеты. [3]

Совокупность перечисленных выше мероприятий должна проводиться комплексно в рамках системы управления налогообложением, разработанной на уровне группы. Такая система управления налогообложением должна предусматривать системный подход к выявлению и устранению налоговых рисков через формирование налоговой стратегии и политики группы.

Литература

1. Лаптев В. А. Предпринимательские объединения: холдинги, финансово-промышленные группы, простые товарищества. М.: Волтерс Клувер, 2008 г. 192 с.
2. Машинская Е. А. Мифы инвестиционных рисков // Финансы: планирование, управление, контроль. 2011. № 5.
3. Управление налоговыми рисками по заемным обязательствам // Финансовая газета. 2011. № 1.
4. Шахов В. В., Ахвледиани Ю. Т. Страхование. М.: Юнити, 2009.
5. Риски под контролем // «Российская Бизнес-газета» – Инновации. № 792 (10). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rosinfocominvest.ru/press/172.html>.
6. Инновации в России: риск огромный, но он того стоит // Источник: POINT.RU Интернет-журнал [Электронный ресурс]. URL: http://bishelp.ru/svoe_delo/otrasl/innivacii/innov_Russia_risk.php. Октябрь 15, 2013.