

Татаровский Юрий Алексеевич

канд. экон. наук, доцент

Шашкина Анна Олеговна

магистрант

ФГБОУ ВО «Самарский государственный

экономический университет»

г. Самара, Самарская область

DOI 10.31483/r-75205

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ УСЛУГ: НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Аннотация: в статье раскрываются современные аспекты налогообложения сделок по приобретению электронных услуг, сторонами которых выступают российская и иностранная компании. Представлены проблемные вопросы, касающиеся подтверждения права на получение налогового вычета по НДС. Авторами обозначены аспекты анализа налоговой нагрузки компаний, оказывающих электронные услуги.

Ключевые слова: налогообложение, НДС, электронные услуги, иностранные компании, налоговая нагрузка, экономический анализ.

С 2019 года иностранные организации, оказывающие на территории Российской Федерации электронные услуги российским предприятиям, должны самостоятельно уплачивать НДС.

До 1 января 2019 года, приобретая электронные услуги у иностранных организаций, российские компании выступали в качестве налоговых агентов: удерживали НДС со стоимости услуг и уплачивали его в бюджет. С 2019 года иностранный поставщик должен встать на налоговый учёт в РФ и самостоятельно уплачивать в бюджет НДС с электронных услуг – так называемый «Налог на Google» [1, с. 81].

Прежде чем перейти к специфике налогообложения электронных услуг, рассмотрим понятие «электронная услуга».

Электронной услугой от иностранной компании является услуга, оказанная автоматизированно, без использования ручного человеческого труда, с применением информационных технологий. Например, предоставление рекламы на иностранных сайтах, приобретение услуг хостинга у иностранцев, заказ доступа к электронным площадкам, плата за скачивание контента, удаленный доступ к программному обеспечению и базам данных. Полный перечень услуг оговорен в ст. 174.2 НК РФ.

Необходимо отметить, что местом реализации услуг должна быть территория России.

Спустя год применения данного закона все ещё существуют вопросы, на которые Минфин РФ не дал ответы. Например, что делать, если иностранная организация не имеет расчетного счета на территории РФ. Кроме того, главным вопросом остаётся воздействие на иностранного партнёра.

Ошибочно полагать, что российские предприятия не будут нести ответственности за неправомерные действия иностранных партнёров. Данная ответственность проявляется не на прямую, а косвенно.

Так, допустим, если выясняется, что иностранный контрагент не имеет ИНН, КПП и выставляет счёт без НДС, следовательно, организация не стоит на налоговом учёте и не уплачивает налогов. Соответственно, если компания перечисляет денежные средства в адрес такой организации, значит, она платит правонарушителю, заранее зная об этом. В случае если сумма неуплаты будет существенной, есть риск признания в соучастии или пособничестве.

Также не определены конкретные рычаги воздействия на иностранных партнёров, если у контрагента в РФ нет ни имущества, ни расчетного счета. В таких условиях даже взыскание штрафа может стать проблематичным или практически невозможным. Все сводится к тому, что вся ответственность ложится на российские организации.

До вступления в силу данной нормы законодательства у российских организаций не возникало проблем с получением вычета НДС при покупке электронных услуг. Теперь получение вычета зависит напрямую от документов, представленных иностранным контрагентом [5, с. 1133].

В течение года Минфин РФ опубликовывал уточняющие письма, в которых разъяснялось, что необходимо для получения налогового вычета. Главное – наличие документов, указанных п.2.1 ст. 171 Налогового кодекса:

1. Договор или расчетный документ с указанием суммы НДС. Необходимо обратить внимание на то, что ставка налога должна быть указана 16,67%, в случае ошибки права на вычет нет; ИНН и КПП иностранного партнёра и платежные поручения.

2. В случае если иностранный контрагент действует через посредника, то для получения налогового вычета необходимо представить счёт-фактуру, его должен выставить посредник [2].

Таким образом, необходимо учитывать, что не все иностранные компании готовы сотрудничать с российскими организациями по новым правилам и заставить их применять новый закон фактически невозможно. Российским же организациям для получения привычного налогового вычета придётся брать на себя ответственность за взаимодействие с иностранными контрагентами и тщательно их отбирать, возможно, отказываясь от наиболее выгодных контрактов и предложений, чтобы избежать негативных последствий.

Следовательно, новый налог не снизил нагрузки на отечественные организации, а лишь добавил ответственности и сузил круг добросовестных контрагентов, что нанесло немалый урон российскому бизнесу.

Рассмотрим аналитический аспект данного нововведения.

С позиций анализа налоговой нагрузки организации отказ в налоговом вычете по НДС при покупке электронных услуг в случае несоблюдения требований, установленных Минфином РФ, приведет к возрастанию налоговой нагрузки. Су-

ществуют методики расчета налоговой нагрузки, разработанные Международным валютным фондом, Организацией экономического сотрудничества и развития и Всемирным банком.

Однако существенным недостатком этих подходов, по мнению экспертов, является то, что они не характеризуют налоговую дееспособность предприятия, которая, по аналогии с кредитоспособностью или платежеспособностью, определяется способностью предприятия выполнять налоговые обязательства без ущерба для его финансового состояния и экономической безопасности. Это не позволяет оценить уровень налоговой нагрузки по отношению к финансовым показателям и имущественному потенциалу, который необходимо улучшить с позиции эффективности бизнеса, что особенно важно при ведении деятельности в условиях электронной коммерции [3, с. 172].

Развивая эту логику, ряд ученых, проводящих исследования «цифрового бизнеса», выделили такую характеристику, как налоговый потенциал, которая даже на микроуровне трактуется широко, начиная от скрытых, неявных переплат налогов в бюджет, являющийся резервом организации для улучшения ее финансовых результатов и заканчивая оптимальным размером налогов и сборов в идеальной для конкретной организации налоговой системе.

Существуют также значимые аспекты в экономической интерпретации показателя налогового потенциала, на которые следует обратить особое внимание компаниям, оказывающим электронные услуги. Высокое значение этого индикатора, попадающее в интервал от единицы до бесконечности, может свидетельствовать о следующем:

1. Низкое качество налогового менеджмента и неприменение мер налоговой оптимизации [4, с. 35].

2. Снижение экономического потенциала и возникновение кризисных процессов на предприятии, которые могут спровоцировать потерю платежеспособности предприятия.

3. Недостоверность данных, представленных в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Превышение налогового потенциала над налоговой нагрузкой свидетельствует об отсутствии негативного влияния на результаты финансовой деятельности со стороны налогообложения, что свидетельствует об эффективной системе налоговой оптимизации, а также о комфортном (стимулирующем) налоговом режиме. Превышение налоговой нагрузки над налоговым потенциалом характеризует деструктивную роль налогов в функционировании бизнеса. Экономический субъект, оказывающий электронные услуги, в этом случае не в состоянии выполнять свои обязанности налогоплательщика, теряя платежеспособность. Как следствие, повышается риск банкротства.

Список литературы

1. Маслова И.А. «Налог на Google»: как новый налог повлиял на электронную коммерцию в России / И.А. Маслова, Е.В. Быкова // Управленческий учет. – 2019. – №6. – С. 76–84.
2. Письмо ФНС России от 14 мая 2019 г. СД-4-3/8916@ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rulaws.ru/acts/Pismo-FNS-Rossii-ot-14.05.2019-NSD-4-3_8916/
3. Покровская Н.Н. Проблемы налогообложения инновационных бизнес-моделей в цифровой экономике / Н.Н. Покровская // Экономика России в условиях ресурсных ограничений: сб. науч. трудов по итогам науч.-практич. конф. молодых учёных Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – СПб., 2016. – С. 170–173.
4. Татаровский Ю.А. Анализ развития каналов С2А коммуникаций в цифровой экономике Российской Федерации / Ю.А. Татаровский, М.В. Цуркан // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2018. – №12 (170). – С. 32–40.
5. Тихонова А.В. Налог на Google: как не сделать шаг назад в ближайшем будущем? / А.В. Тихонова // Международный бухгалтерский учет. – 2018. – Т. 21, №10 (448). – С. 1129–1139.