

УДК 339



МОКРОВ Г. Г., доктор экономических наук,
профессор кафедры внешнеэкономической деятельности,
заслуженный работник высшей школы Республики Чехия

*Российский экономический университет
им. Г. В. Плеханова*

НАЛОГОВЫЙ ДЕМПИНГ И ОФШОРНЫЕ ЮРИСДИКЦИИ

В статье анализируется порочная практика выведения денежных средств из экономики государств – членов Евразийского экономического союза в офшорные юрисдикции. В частности, выявляется механизм вывода капитала и ухода от уплаты налогов не только на базе занижения и/или завышения таможенной стоимости товаров, но и посредством применения заложенного в Едином таможенном тарифе Евразийского экономического союза принципа дифференциации ставок импортных таможенных пошлин. Особое место отводится разоблачению методов выведения денежных средств путем манипуляции условиями коммерческих поставок EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CIP, CPT, DAT, DAP, DDP, прописанных в «Инкотермс-2010». Важное значение придается изучению практики незаконного вывода капитала путем использования документарного аккредитива в качестве формы оплаты за поставку товара на Евразийскую единую таможенную территорию, а также частичной или 100 % предоплаты на счета офшорной компании по внешнеторговой сделке, которая заранее не будет выполняться. Проведенный в статье анализ позволит компетентным органам уже в ближайшей перспективе реализовать на практике комплекс мероприятий в законодательной, правоприменительной и информационной областях по деофшоризации экономики Евразийского экономического союза и противодействию легализации доходов, полученных преступным путем.

The article analyzes the vicious practice of removing money from the economy of the states - members of the Eurasian Economic Union in offshore jurisdictions. In particular, it reveals the mechanism of withdrawal of capital and tax evasion, not only on the basis of underreporting and / or overstatement of the customs value of goods, but also through the use of embedded in the Common Customs Tariff of the Eurasian Economic Union, the principle of differentiation of the rates of import customs duties. Special attention is paid to expose methods removal of funds by manipulating the terms of commercial deliveries EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CIP, CPT, DAT, DAP, DDP, registered in «Incoterms 2010». The importance attached to the study of the practice of illegal capital outflow through the use of documentary letter of credit as a form of payment for the supply of goods on the Eurasian single customs territory, as well as partial or 100% advance payment on account of an offshore company for foreign trade transaction, which will not be executed in advance. The above article analysis will allow the competent authorities in the near

future to develop a set of measures in the legislative, enforcement and information fields for deoffshorizatsii economy of the Eurasian Economic Union and countering the legalization of proceeds from crime.

- **Ключевые слова:** внешнеторговый контракт, документарный аккредитив, импорт, офшорный демпинг, офшорные юрисдикции, паспорт сделки, таможенная стоимость, таможенная пошлина, таможенная территория, фирма-однодневка, экспорт
- **Keywords:** foreign trade contract, documentary credit, import, offshore dumping, offshore jurisdictions, transaction passport, the customs value, customs duties, customs territory, the firm one-day, export

В настоящее время абсолютное большинство российских компаний крупнейшего, крупного и среднего бизнеса, включая государственные корпорации, осуществляющих свою производственную, коммерческую, финансовую и иную деятельность на Евразийской единой таможенной территории, зарегистрированы в офшорных юрисдикциях и управляются из офшорных юрисдикций.

Интерес к офшорным юрисдикциям со стороны компаний Евразийского экономического союза определяется в немалой степени налоговым демпингом, источником которого являются низкая налоговая нагрузка на экономику и налоговые льготы для иностранных юридических и физических лиц, формирующие на международном (наднациональном) уровне налоговую конкуренцию между странами и регионами мира.

В докладе Организации экономического сотрудничества и развития «Вредоносная налоговая конкуренция: формирующаяся глобальная проблема» сформулированы четыре признака, определяющие налоговый демпинг как метод пагубной (недобросовестной, вредоносной) налоговой конкуренции:

- *первый признак:* нулевые или номинальные ставки налогообложения;
- *второй признак:* строгая конфиденциальность и отсутствие обмена информацией с налоговыми, таможенными и иными органами других государств;
- *третий признак:* недостаточная прозрачность в действиях государственных ор-

ганов исполнительной власти по применению нормативно-правовых актов;

- *четвертый признак:* отсутствие требований действительности транзакций, то есть наличие возможностей по проведению операций, не создающих добавленной стоимости в юрисдикции регистрации компании, осуществляющей эти транзакции.

Налоговый демпинг как метод недобросовестной налоговой конкуренции позволяет компаниям государств, входящих в состав Евразийского экономического союза, выводить в офшорные юрисдикции налоговые платежи и активы, сопоставимые с размером их годового валового внутреннего продукта. Например, британская организация TaxJusticeNetwork в 2012 году опубликовала работу о роли ведущих мировых банков и «большой четверки» аудиторов (PricewaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst&Young, KPMG) в офшоризации экономики планеты. Эксперты TaxJusticeNetwork также подсчитали, что за постперестроечное время только из Российской Федерации было выведено — большей частью в офшоры — активов и налоговых платежей на сумму 800 млрд. долл. США (для сравнения: валовой внутренний продукт Российской Федерации в 2012 году составил 2,1 трлн. долл. США). В абсолютных показателях больше потеряла только экономика Китая (из нее было выведено активов и налоговых платежей на сумму 1,2 трлн. долл. США, но за последние сорок лет).

В условиях отсутствия эффективных мер

противодействия налоговому демпингу как методу конкурентной борьбы между национальными налоговыми системами и, как следствие, обхода действующего налогового, таможенного и валютного законодательства в целях нелегального вывоза денежных средств за границу, использование механизма функционирования офшорных юрисдикций становится повседневным, обыденным событием в сфере внешнеторговой деятельности.

Масштабы офшоризации внешнеторгового сектора российской экономики можно проиллюстрировать одним частным, но весьма характерным примером. Так, за последние десять лет в зоне ответственности одной из таможен, входящих в состав Регионального таможенного управления Северо-Западного федерального округа, российские компании не предъявили к таможенному оформлению ни одного (!?) внешнеторгового контракта на ввоз рыбы и рыбопродуктов на единую таможенную территорию Евразийского экономического союза, заключенного с традиционными европейскими производителями (например, Исландией и Норвегией). Большинство внешнеторговых контрактов, представленных в таможенные органы и уполномоченные коммерческие банки, были заключены между российскими компаниями-импортерами и офшорными фирмами, зарегистрированными на Виргинских островах.

Изучение практики внешнеторговой деятельности позволяет выделить ряд типичных методов вывода денежных средств в офшорные юрисдикции на базе занижения таможенной стоимости при импорт товаров по внешнеторговым контрактам, заключенным с резидентами стран, не образующих с Российской Федерацией Евразийский экономический союз.

Накопленный опыт противодействия схемам минимизации налогообложения и вывода денежных средств в офшорные юрис-

дикции показывает, что недобросовестные представители международного бизнеса, как правило, формируют определенный «набор» участников внешнеторговой сделки купли-продажи товара:

– Фирма А. Некая фирма, не являющаяся в данном случае непосредственным импортером, однако инициировавшая весь дальнейший процесс, сопряженный с ввозом товара на таможенную территорию Евразийского экономического союза.

– Фирма Б. Фирма-однодневка, зарегистрированная, как правило, в одном из российских регионов со льготным налогообложением или в «проблемном» (с точки зрения контроля налоговых органов) регионе. Цель ее создания – обеспечить уход от уплаты внутренних налогов.

– Фирма В. Непосредственный импортер товара.

– Фирма Г. Офшорная фирма, подконтрольная фирме А.

– Фирма Д. Иностраный экспортер товара (независим от остальных участников сделки).

– Фирма Е. Торговый партнер фирмы А, который не имеет прямого отношения к данной схеме и не контролируется участниками схемы (в данном случае фирма А контролирует фирмы Б и В).

Механизм вывода денежных средств в офшорные юрисдикции при ввозе товаров по внешнеторговым контрактам, заключенным с резидентами стран, не образующих с Российской Федерацией Евразийский экономический союз, можно представить следующей схемой (Рис. 1).

Практическая реализация схемы вывода денежных средств в офшорные юрисдикции осуществляется посредством проведения участниками внешнеторговой сделки следующих действий:

Шаг 1. Фирма А (инициатор схемы) заключает с фирмой Б (фирмой-однодневкой) договор на поставку фирме А товара. Цены,

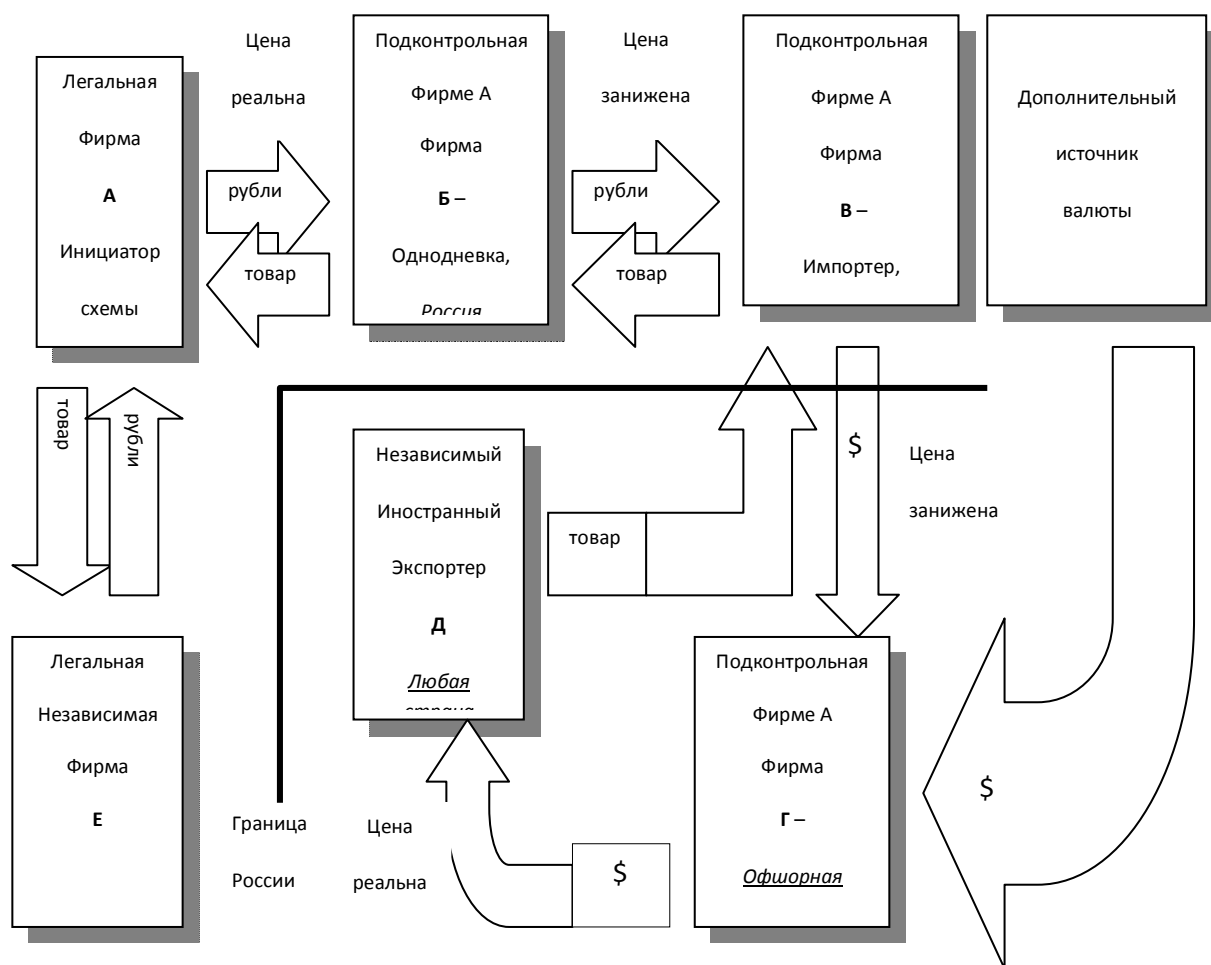


Рис. Механизм занижения таможенной стоимости при ввозе товаров по внешним контрактам, заключенным с резидентами стран, не образующих с Россией Евразийский экономический союз

прописанные в договоре, устанавливаются исходя из строго обязательного условия, а именно: прибыль фирмы А от последующей реализации товара или от реализации продукции, произведенной с использованием данного товара, должна быть *минимальной*.

Шаг 2. Фирма Б (фирма-однодневка)¹ заключает, в свою очередь, договор купли-продажи с реальным импортером товара (фирмой В). Цена, прописанная в договоре, уста-

навливается исходя из того же строго обязательного условия, а именно: прибыль реального импортера должна быть также *минимальной*.

Шаг 3. Заключается внешнеторговый контракт между реальным импортером товара (фирма В) и подконтрольной офшорной компанией (фирма Г). Именно на этапе заключения внешнеторгового контракта формируется цена внешнеторговой сделки куп-

¹По оценке экс-председателя Банка России С. М. Игнатьева, в российской экономике функционирует 1,6 млн. фирм-однодневок, большая часть которых непосредственно участвует в схемах вывода денежных средств в офшорные юрисдикции. На сленге такие фирмы-однодневки называют по-разному: «помойка», «фонарь», «прокладка», «синяк», «ежик», «ширма», «космонавт». В Уголовном кодексе Российской Федерации отсутствуют правовые нормы прямого действия, предусматривающие ответственность за преступную деятельность фирм-однодневок как на внутреннем, так и на глобальном рынках.

ли-продажи и определяется общая сумма контракта, которые являются основанием для составления паспорта импортной сделки и перевода валюты на счет офшорной компании (фирмы Г).

Шаг 4. Офшорная компания (фирма Г) заключает с компанией-экспортером (фирма Д) внешнеторговый контракт на поставку товара и переводит со своего счета на счет компании экспортирующего иностранного государства оговоренную подписанным между ними контрактом сумму денежных средств. Однако валютных средств, необходимых для перевода на счета офшорной компании (фирма Г), у российского предприятия-импортера оказывается (предсказуемо) недостаточно, так как таможенная стоимость товара будет занижена (она рассчитывается на основе цены сделки и должна подтверждаться платежными и прочими финансовыми документами). В данной ситуации российское предприятие-импортер изыскивает возможные способы вывоза и перевода валюты за пределы Российской Федерации. В частности, одной из весьма распространенных и относительно безопасных для пользователей является следующая схема: во-первых, офшорная компания (фирма Г) открывает в крупном российском банке счет типа «К» (конвертируемый) в целях осуществления инвестиций в российскую экономику (конвертация рублевой прибыли с этого счета в валюту и ее репатриация осуществляется свободно): во-вторых, коммерческий банк выбирается в обязательном порядке достаточно крупным, поскольку должен иметь генеральную лицензию и немалые денежные обороты, чтобы значительные платежи не привлекали внимание надзорных органов; в-третьих, офшорная компания (фирма Г) покупает «за копейки» какие-либо (например, «мусорные») акции российских предприятий, осуществляя тем самым иностранные инвестиции в российскую экономику; в-четвертых, подконтрольная инициатору схемы фир-

ма-однодневка (фирма Б) покупает у офшорной компании (фирма Г) акции на всю сумму вывозимых денежных средств; и, наконец, в-пятых, офшорная компания (фирма Г), зачислив, таким образом, прибыль от «инвестиционной деятельности» в российскую экономику на свой счет «К» в коммерческом банке, конвертирует эту сумму денежных средств и переводит ее за рубеж.

Шаг 5. По поручению офшорной компании (фирма Г) компания-экспортер (фирма Д) отправляет (в рамках внешнеторгового контракта) товар в адрес фирмы, инициировавшей импорт товара (фирма А) через непосредственного импортера (фирма В). На таможенную границу Евразийского экономического союза товар прибывает с инвойсами, выставленными офшорной компанией (фирма Г).

Шаг 6. Товар, поступивший на таможенную границу, проходит таможенное декларирование и таможенный контроль. Соответственно фирма-импортер уплачивает в установленном порядке все необходимые таможенные платежи, исходя из таможенной стоимости, определенной на основе цены сделки купли-продажи, сформировавшейся в результате заключения внешнеторгового контракта между российским импортером (фирма В) и подконтрольной офшорной компанией (фирма Г). К реальной цене товара, то есть той цене, по которой иностранный экспортер продал его офшорной компании, данная цена внешнеторговой сделки никакого отношения не имеет, а значит, она (цена) может быть значительно занижена. Основная цель достигнута – таможенные платежи сведены к минимуму.

Шаг 7. Реальный импортер товара (фирма В) выполняет свои обязательства перед фирмой-однодневкой (фирма Б) и выставляет ей счет на оплату в соответствии с договором купли-продажи, то есть реальный импортер, в данном случае, свою прибыль также минимизирует.

Шаг 8. Фирма-однодневка (фирма Б) представляет счет реальному получателю товара (фирма В) в соответствии с договором купли-продажи. При этом у фирмы-однодневки возникает большая сумма прибыли и большая сумма выручки от реализации, однако ни налога на прибыль, ни налога на добавленную стоимость она не уплачивает. В случае проявления к ней интереса со стороны налоговых и таможенных органов фирма-однодневка прекращает свое существование.

Шаг 9. Фирма А, инициировавшая процесс, сопряженный с импортом товара на таможенную территорию Евразийского экономического союза, полностью легализована – через нее (если она не является конечным потребителем товара) производится реализация товара торговым партнерам.

Последовательная реализация схемы вывода других денежных средств в офшорные юрисдикции, основанная на занижении таможенной стоимости при импорте товаров на Евразийскую единую таможенную территорию, приводит к ожидаемому результату:

1) налог на прибыль, подлежащий уплате импортером и фирмой-инициатором, минимизирован;

2) сумма налога на добавленную стоимость, уплаченного всеми предприятиями – участниками схемы, также минимизирована;

3) на счетах фирмы-однодневки аккумулированы свободные от контроля со стороны правоохранительных органов денежные ресурсы, которые могут быть обналичены либо использованы в дальнейшей коммерческой деятельности (в том числе и при осуществлении вывода активов в офшорные юрисдикции).

Реализация механизма занижения таможенной стоимости товара при импорте товаров на Евразийскую единую таможенную территорию по внешнеторговым контрактам, заключенным с резидентами госу-

дарств, не образующих с Российской Федерацией Евразийский экономический союз, вполне легальна и не противоречит действующему налоговому, таможенному и валютному законодательству.

Более того, рассмотренная схема оптимизации финансовой деятельности компании на базе занижения таможенной стоимости ввозимого на Евразийскую единую таможенную территорию товара может быть модифицирована путем дополнительного включения в нее элементов, содержащих различные способы вывода денежных средств в офшорные юрисдикции.

Первый способ. Изменение количества звеньев в данной схеме вывода денежных средств в офшорные юрисдикции (в большую или меньшую сторону), а также замена одних фирм на другие. Например, вместо офшорной фирмы Г нередко используется предприятие-резидент в одной из стран – участниц СНГ, валютный счет которого открыт в офшорном банке (в принципе валютный счет может быть открыт и в любом другом зарубежном банке, однако офшорный банк предпочтительнее по соображениям безопасности). В схему могут быть дополнительно включены и другие российские предприятия. В частности, фирма-импортер (фирма В) может продать ввезенный на Евразийскую единую таможенную территорию товар не фирме-однодневке непосредственно (фирма Б), а вполне легальной подконтрольной компании по низкой цене, а уже данная компания будет иметь дело с фирмой-однодневкой. Также и фирма-однодневка может реализовать товар не напрямую фирме А, а еще одной подконтрольной компании, но уже по высокой цене. Существует также вариант, когда ключевым звеном всей схемы становится компания-импортер (фирма В). В этом случае компания-импортер (фирма В) продает товар нескольким подконтрольным предприятиям по низкой цене, а последние перепродают, в свою

очередь, товар фирмам-однодневкам, которые и реализуют ввезенный в Евразийский экономический союз товар неподконтрольным торговым партнерам. И чем больше звеньев в данной схеме, тем труднее налоговым и таможенным органам проследить движение товара от таможенной территории иностранного государства на Евразийскую единую таможенную территорию.

Второй способ. Использование прописанного в Таможенном кодексе Евразийского экономического союза метода оценки таможенной стоимости по цене сделки с ввозимым товаром (метод № 1) на базе таких условий коммерческих поставок, как: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CIP, CPT, DAT, DAP, DDP. В частности, коммерческие условия поставки ДДП (цена «DDP»), согласно «Инкотермс-2010», предусматривают оплату налогов и таможенных платежей компанией экспортирующего иностранного государства (союза иностранных государств). Причем сумма подлежащих уплате налогов и таможенных платежей входит в цену товара, уплачиваемую продавцу (фактурная стоимость товара) и вычитается из таможенной стоимости товара во избежание двойного налогообложения в соответствии с Протоколом «О едином таможенно-тарифном регулировании» (Протокол 36 к Договору о Евразийском экономическом союзе).

Предположим, заключен внешнеторговый контракт на поставку товара на Евразийскую единую таможенную территорию на коммерческих условиях поставки «СИП – Москва» согласно «Инкотермс-2010». Сумма контракта составляет 1 млн долл. США, а сумма подлежащих уплате таможенных платежей составляет 300 тыс. долл. США. Российское предприятие-импортер предоставляет внешнеторговый контракт на сумму 1,3 млн долл. США в коммерческий банк и в таможенные органы. В нем прописаны коммерческие условия поставки «ДДП» (цена DDP). Формально сумма в размере 300 тыс.

долл. США перечисляется на счет иностранной компании в качестве компенсации уплаченных экспортером таможенных платежей. Фактически же сумма в размере 300 тыс. долл. США уплачивается (прямо или косвенно) лицу, заинтересованному в переводе иностранной валюты (не обязательно самим импортером) на счет компании, зарегистрированной в офшорной юрисдикции.

Таможенный кодекс Евразийского экономического союза предусматривает ряд вычетов из таможенной стоимости ввозимых на Евразийскую единую таможенную территорию товаров в зависимости от коммерческих условий поставки, прописанных во внешнеторговом контракте. В случае заявления в таможенные органы разрешенного вычета (как в рассматриваемом примере) фактурная стоимость товара (цена сделки, подлежащая оплате контрагенту) становится больше, чем таможенная стоимость импортированного товара. В частности, предприятие-импортер имеет право на вычет стоимости транспортировки и страхования товара при доставке его от таможенной границы Евразийского экономического союза до места назначения на Евразийской единой таможенной территории. При поставке на коммерческих условиях «ДАФ – Выборг» (поставка на границе) реальная цена внешнеторговой сделки составляет 1 млн долл. США. На самом деле заявляются коммерческие условия поставки «СПТ – Новосибирск» (доставка оплачена до ...). Соответственно, предприятие-импортер может указать в контракте фактурную стоимость в размере 1,2 млн долл. США, из которых сумма в размере 200 тыс. долл. США будет вычтена из таможенной стоимости товара и перечислена (согласно паспорту импортной сделки) в качестве компенсации предприятию-экспортеру за оплату стоимости транспортировки товара от Выборга до Новосибирска. В действительности же стоимость транспортировки оплачивает не иностранная компания,

а лицо, заинтересованное в переводе иностранной валюты на счет фирмы, зарегистрированной в офшорной юрисдикции.

Третий способ. Применение заложенно-го в Едином таможенном тарифе Евразийского экономического союза принципа дифференциации ставок импортных таможенных пошлин.

Предположим, заключен внешнеторговый контракт на импорт в Российскую Федерацию трех видов товаров со ставками ввозных таможенных пошлин соответственно 5 %, 10 % и 20 %. Реальная стоимость трех товаров, установленная предприятием-экспортером (например, норвежской компанией), составляет соответственно 300 тыс. долл. США, 200 тыс. долл. США и 500 тыс. долл. США. Перед российским резидентом стоит задача: расплатиться с иностранным торговым партнером, т. е. перевести за рубеж 250 тыс. долл. США и минимизировать подлежащие уплате таможенные платежи. С этой целью российское предприятие-импортер заключает фиктивный внешнеторговый контракт на поставку норвежской продукции с компанией, зарегистрированной в офшорной юрисдикции (например, Виргинские Британские острова), который представляется в уполномоченный коммерческий банк для оформления паспорта импортной сделки, а также в таможенные органы, производящие таможенное оформление товара. В этом контракте стоимость товара № 1 завышается вдвое и заявляется в сумме 600 тыс. долл. США (при этом уплачивается в бюджет на 15 тыс. долл. США больше, чем сумма импортной таможенной пошлины). Стоимость товара № 2 завышается в 1,5 раза и заявляется в сумме 300 тыс. долл. США (при этом уплачивается в бюджет на 10 тыс. долл. больше, чем сумма импортной таможенной пошлины). Стоимость товара № 3 занижается в 1,43 раза и заявляется в сумме 350 тыс. долл. США (при этом уплачивается в бюджет на 30 тыс. долл. меньше, чем

сумма импортной таможенной пошлины). Итог: на счет офшорной компании вполне официально, в рамках паспорта импортной сделки, переводится не 1 млн долл. США (которые должна получить за свой товар норвежская компания-экспортер), а 1,25 млн долл. США (при этом уплачивается в бюджет на 5 тыс. долл. США меньше, чем сумма импортной таможенной пошлины). Заметим, что изменяя пропорции занижения и завышения таможенной стоимости товаров, а также применяя кодирование товара иным (не своим) кодом по ТН ВЭД ЕАЭС, предприятие-импортер может добиться и более значительного снижения уровня подлежащих уплате таможенных платежей. Безусловно, налицо нарушение таможенных правил – заявление недостоверных сведений о товаре, повлекшее за собой неуплату таможенных платежей (так обозначен данный состав нарушения в Таможенном кодексе Евразийского экономического союза). Однако при этом российский резидент выполнил и другую часть своей задачи – 250 тыс. долл. «ушли» в офшорную юрисдикцию, минуя налоговый, таможенный и валютный контроль со стороны правоохранительных органов.

И четвертый способ. Выбор документарного аккредитива в качестве формы оплаты за поставку товара на Евразийскую единую таможенную территорию. Например, предприятие-импортер заключает внешнеторговую сделку на поставку товара морем на коммерческих условиях «СИФ – европейский (но не российский) порт». По поручению клиента коммерческий банк российского импортера выставляет в пользу бенефициара – экспортера документарный аккредитив на установленную сумму и, по получении документов от экспортера, подтверждающих выполнение им своих контрактных обязательств (коносамента, страхового полиса и документа об оплате фрахта), производит оплату по документарному аккредитиву. За период времени между оплатой за товар и

поступлением товара на Евразийскую единую таможенную территорию предприятие-импортер представляет в коммерческий банк внешнеторговый контракт, свидетельствующий о том, что товар продан им иностранной (например, офшорной) компании. Такое действие не будет противоречить действующему в Евразийском экономическом союзе законодательству, так как предприятие-экспортер уже выполнило свои обязательства по внешнеторговому контракту. Тем самым у нового владельца товара (офшорной компании) возникает задолженность перед российским коммерческим банком на сумму оплаченного документарного аккредитива плюс процент по обслуживанию аккредитива. Офшорная компания гасит свою задолженность путем предоставления российскому коммерческому банку переводного векселя офшорного банка. Далее, заключается внешнеторговый контракт между офшорной компанией (собственником товара) и российским предприятием (которое может быть ее учредителем) на поставку данного товара в Российскую Федерацию. Товаросопроводительные документы за время пребывания товара вне юрисдикции единой таможенной территории Евразийского экономического союза подменяются на новые, с указанием в них другого продавца – офшорной компании. Составляется новый паспорт импортной сделки, в рамках которого товар оплачивается повторно на сумму документарного аккредитива, процентов по его обслуживанию и «прибыли продавца». Эта сумма целиком зачисляется на офшорный депозит, после чего начинаются ее «странствия» из одного зарубежного банка в другой (естественно, с начислением соответствующих процентов). Конечной инстанцией таких перемещений может стать корреспондентский счет российского коммерческого банка, открытого в каком-либо ином банке. Задолженность же по оплаченному российским коммерческим банком докумен-

тарному аккредитиву покрыта векселем, а следовательно, факт нарушения валютного законодательства отсутствует. «Прибыль продавца», перечисленная сверх суммы задолженности, тоже переводится без каких-либо дополнительных обязательств.

В качестве примера, иллюстрирующего применение вышеописанной схемы вывода денежных средств в офшорную юрисдикцию, можно привести еще одну весьма показательную ситуацию. Так, на Евразийскую единую таможенную территорию ввезен товар, который помещен в соответствии с Таможенным кодексом Евразийского экономического союза под процедуру таможенного склада. Формой оплаты по внешнеторговому контракту является документарный аккредитив. Сумма внешнеторгового контракта составляет 2 млн долл. США. По выполнении поставщиком своих обязательств сумма целиком перечисляется российским коммерческим банком в адрес предприятия-экспортера. Соответственно, паспорт импортной сделки закрыт. Теперь российское предприятие-импортер обязано погасить задолженность перед коммерческим банком. Товар на сумму 300 тыс. долл. США выпущен в свободное обращение, а остаток задолженности составил 1,7 млн долл. США. Далее, предприятие-импортер заявляет о своей неплатежеспособности (неспособности погасить остаток задолженности). Российский коммерческий банк обращается в арбитраж, который обязывает предприятие-импортер выполнить свои финансовые обязательства перед коммерческим банком. После решения арбитража происходит переуступка прав на товар третьей компании, зарегистрированной в офшорной юрисдикции, которая предоставляет российскому коммерческому банку гарантию на 1,7 млн долл. США в виде переводного векселя, фактически и юридически став собственником товара. Затем предприятие-импортер заключает второй внешнеторговый контракт

купли-продажи, но уже с новым собственником товара, на который составляется новый паспорт импортной сделки, и поставка товара считается оплаченной повторно, т. е. искомый результат – перевод иностранной валюты на счет офшорной компании – успешно достигнут. При кажущейся фантастичности такой схемы вывода капитала за рубеж она нередко наблюдается в реальной практике внешнеторговой деятельности, причем явных нарушений таможенного и валютного законодательства Евразийского экономического союза не происходит ни на одном из этапов ее реализации.

Существуют и другие методы вывода денежных средств в офшорные юрисдикции, а также различные сочетания и модификации уже приведенных. Например, российское предприятие-импортер перечисляет в рамках заключенного внешнеторгового контракта иностранному партнеру валютные средства в форме авансового платежа или в форме предоплаты за якобы ожидаемую поставку товара в Россию. Далее, компания-экспортер зачисляет полученные валютные средства под высокие проценты на депозит в иностранном банке на срок не более девяноста дней с даты, указанной в паспорте импортной сделки в графе «Дата последнего платежа по контракту» (отвлечение валютных средств на более длительные сроки связано с движением капитала и требуется разрешение Банка России). Наконец, под любым заранее согласованным предлогом со

стороны предприятия-импортера валютные средства возвращаются в Россию, а полученные дивиденды делятся между участниками внешнеторговой сделки.

Многие методы вывода денежных средств в офшорные юрисдикции связаны, очевидно, с фальсификацией коммерческих документов и нарушением налогового, таможенного и валютного законодательства. Однако, как свидетельствует практика, подобные фальсификации не только происходят при участии иностранных компаний (зачастую – учрежденных российскими лицами и нередко – в офшорных юрисдикциях), но и осуществляются до поступления товаров на Евразийскую единую таможенную территорию, а, следовательно, весьма трудно выявляются и еще труднее документально подтверждаются правоохранительными органами.

В целом, недейственность мер противодействия налоговому демпингу как инструменту конкурентной борьбы между национальными налоговыми системами позволяет компаниям Евразийского экономического союза не только успешно уклоняться от уплаты налогов и таможенных платежей при осуществлении внешнеторговых операций, но и переводить активы и денежные средства в офшорные юрисдикции, создавая тем самым реальную угрозу потери экономической безопасности Евразийского экономического союза в целом и национального суверенитета входящих в него государств.

Библиографический список

1. Мокров Г. Г. Евразийский экономический союз: демпинговый импорт и антидемпинговые меры защиты внутреннего рынка. – М. : Проспект, 2016.
2. Мокров Г. Г. Евразийский экономический союз: инструменты защиты внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции. – М. : Проспект, 2016.
3. Мокров Г. Г. Принципы рыночной экономики. – М. : ЮРКНИГА, 2005.
4. Мокров Г. Г. Международная торговля, экономическая безопасность и таможенные преступления. – М. : ЮРКНИГА, 2004.
5. Экономическая теория. Концептуальные основы и практика / под ред. В. Ф. Максимовой. – М. : ЮНИТИ, 2012.