

## «Их» налоги и «наш» НДС | « Leur » impôts et « notre » VAT

Author: Надежда Сикорская, [Женева](#) , 20.03.2024.



(DR)

Наша Газета продолжает рассказывать о многосторонней деятельности своего давнего партнера, компании JTI, в связи с ее 25-летием.

|

*C'est avec plaisir que nous allons vous présenter des multiples activités de JTI en Suisse et*

*dans l'espace post-soviétique à l'occasion du 25<sup>e</sup> anniversaire de la société.*

« Leur » impôts et « notre » VAT

Мы уже не раз затрагивали проблему нелегальной торговли и ее негативных последствий как для потребителей, так и для общества в целом. Этот вопрос обсуждался среди прочих на XVI Налоговом форуме «Шелковый путь», прошедшем 28-29 февраля 2024 года в Ташкенте. От имени JTI в нем участвовал директор по фискальным вопросам компании Александр Авазашвили, с ним мы и поговорили.

***Александр, расскажите, пожалуйста, кратко о налоговом форуме «Шелковый путь» - в чем задача таких встреч и дискуссий?***

Деловые встречи, конференции и форумы – это неотъемлемая часть большого бизнеса. Диалог помогает принимать сбалансированные решения по сложным вопросам и планировать действия на будущее. Это важно для любой индустрии, но особенно для нашей отрасли, которая является одной из наиболее жестко регулируемых.

Форум «Шелковый путь» проходит ежегодно и зарекомендовал себя как одна из ведущих площадок для обсуждения актуальных вопросов налогообложения широкой аудиторией. В конце февраля этого года он проходил в Ташкенте. Важно, что форум пользуется поддержкой профильных государственных органов – организаторами выступили министерство экономики и финансов Узбекистана и налоговый комитет при кабинете министров страны, а также экспертное сообщество, в частности Международный налоговый и инвестиционный центр. Любая дискуссия приносит максимальный результат, если в ней участвуют все заинтересованные стороны. В бизнесе, как и в обычной жизни – разнообразие мнений и открытость обсуждения помогают найти компромисс и затем придерживаться принятых решений даже по самым сложным вопросам.

Важность форума как площадки для обсуждения актуальных тем подчеркивает и число участников – около 90 представителей финансовых и налоговых ведомств из Азербайджана, Грузии, Казахстана, Кыргызстана, Монголии, Армении, Таджикистана, Китая и Турции. К ним также можно добавить представителей международных финансовых организаций и различных компаний.

В этом году участники форума обсуждали, какие изменения в налоговой политике и администрировании налогов необходимы, чтобы, с одной стороны, обеспечить стабильное поступление налогов в бюджет, а с другой – избежать ситуации, когда эти изменения влекут за собой непредвиденные последствия для бизнеса и общества. Важен и обмен международным опытом и практикой. Всегда полезно посмотреть и даже поучиться у других, прежде чем сделать у себя – взять лучшие решения и стандарты, чтобы не изобретать колесо. Такое сотрудничество между странами приносит оптимальные результаты.

***В Форуме принимали участие некоторые страны бывшего СССР. Чем для JTI важен именно этот регион?***

JTI была основана в 1999 году, когда наша материнская компания JT Group приобрела международные операции R.J. Reynolds за пределами США. На сегодняшний день продукция компании продается в более чем 130 странах мира, в том числе и в

странах бывшего СССР, где наша деятельность не ограничивается только маркетингом и дистрибуцией наших брендов: фабрика JTI в Казахстане, где мы в прошлом году запустили новый цех переработки табака, активно экспортирует табачную продукцию.

***Налоги на табачные изделия являются крупным источником бюджетных доходов - какие из них находятся в фокусе внимания бизнеса и регуляторов в этой связи?***

Прежде всего это, конечно же, акциз и налог на добавленную стоимость (НДС). Если мы, к примеру, рассмотрим условную «среднюю сигарету» JTI, около 70% от цены, которую потребители за нее платят, уходит в бюджеты стран в виде налогов. В этих 70% наибольшая часть приходится на акциз, а НДС – на втором месте. И если НДС для потребителя более-менее понятен, поскольку ритейл очень часто добавляет соответствующую сноску о размере этого налога в описание товара, то остальные налоги, например, акциз, как правило, не так очевидны. В то же время, акциз на табачные изделия обычно составляет от 1% до 5% от общего налогового дохода стран. Может показаться, что это небольшая цифра, но в реальности по уровню «налогового вклада» в государственной бюджет табачная индустрия стабильно входит в число лидеров среди других бизнесов. Поэтому связь между регулированием, налогами и ценой на табачные изделия для потребителя – самая прямая и непосредственная.

***Как связаны между собой налоги и нелегальная торговля табачными изделиями, которая является острой проблемой глобального масштаба?***

По оценке Всемирного Банка и ряда других международных финансовых организаций, включая Международный Валютный фонд, ежегодные потери государств в виде недополученных налогов от табачных изделий составляют \$40-50 млрд.

Внезапные и чрезмерные повышения налогов являются контрпродуктивными: правительства рискуют потерять налоговые поступления, так как легальные продукты становятся недоступными, заставляя потребителей переходить на более дешевые, часто нелегальные продукты. И, напротив, стабильный и предсказуемый налоговый режим позволяет эффективно планировать свои действия и бизнесу, и государству.

Незаконная торговля – это сложная проблема и не такое невинное преступление, каким ее иногда воспринимают. Доходы от незаконной продажи табака часто финансируют гораздо более крупные преступные деяния, такие как коррупция, контрабанда наркотиков и оружия, торговля людьми и терроризм.

***Задача любого форума - не просто обсудить проблемы, но и предложить решения. Какие рекомендации по налогам на табачные изделия обсуждались - ведь для государственного бюджета важно, чтобы налоги поступали стабильно и, желательно, в растущем объеме? Что это значит для потребителя?***

Да, разумеется. Отмечу две рекомендации, сформулированные на форуме. Первая перекликается с предыдущим вопросом: умеренное, постепенное и предсказуемое увеличение налогов, которое не приводит к резкому и значительному ухудшению

доступности легальных табачных изделий и учитывает региональные особенности и ситуацию в стране. С точки зрения потребителя и бизнеса, это ключевой момент – в текущих условиях глобального инфляционного давления резкое изменение налоговой нагрузки, а значит и повышение цен для потребителя воспринимается более негативно и буквально создает стимул для нелегальной торговли.

Вторая касается акцизов. Многолетние планы повышения ставок акцизов представляют собой проверенный способ обеспечения стабильности табачного рынка той или иной страны и устойчивого генерирования доходов. В ряде стран бывшего СССР, например, в уже упоминавшемся Казахстане, есть пример трехлетнего плана повышения акцизов. В этом плане опыт Казахстана может быть полезен многим странам-участницам форума. Во многих странах Европейского союза такие долгосрочные планы по повышению акцизов существуют уже давно, а на территории бывшего СССР эта практика получает распространение в последние годы.

### ***Известно ли уже, где будет проводиться следующий налоговый форум «Шелковый путь»?***

Прежде всего, надеюсь, что ничего подобного ковидным ограничениям в ближайшие годы нас не ждет и форум будет проводиться ежегодно. Что касается места проведения следующего, то оно пока не определено, но известно, что это будет одна из стран, участвовавших в форуме в Ташкенте. В 2023 году Форум проходил в Алматы. У организаторов есть выбор.

[мультинациональные компании в Женеве](#)  
[налоги в Швейцарии](#)



[Надежда Сикорская](#)

Nadia Sikorsky

Rédactrice, NashaGazeta.ch

Статьи по теме

[JTI – лучший работодатель мира. В десятый раз подряд](#)

[Японское наследие, европейская история, глобальный бизнес – 25 лет JTI](#)

[Анти табачная кампания – миллионы, пущенные на ... дым?](#)

[Анти табачная конференция начала свою работу в Москве](#)

[Вы все еще курите? А если по 10 франков за пачку?](#)

---

**Source URL:** <https://dev.nashagazeta.ch/news/economie/ih-nalogi-i-nash-nds>