

НАЛОГ НА РОСКОШЬ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

Копийко Анастасия Ивановна

студент, Южно-Российский институт управления ЮРИУ РАНХиГС, РФ, г. Ростов-на-Дону

Магомадов Хасан Умарович

научный руководитель, канд. экон. наук, доцент, Южно-Российский институт управления ЮРИУ РАНХиГС, РФ, г. Ростов-на-Дону

Аннотация. В статье рассматриваются аспекты внедрения налога на роскошь в Российскую Федерацию, используя при этом зарубежный опыт налогообложения роскоши.

Ключевые слова: налог, роскошь, зарубежный опыт.

Налог на роскошь - это налог с продаж или дополнительный сбор, который взимается только с определенных товаров или услуг, которые считаются нерелевантными или доступными только очень богатым.

Налог на роскошь может взиматься как процент от покупной цены или как процент от суммы выше определенного уровня. Например, налог на роскошь может взиматься со сделок с недвижимостью на сумму более 1 миллиона долларов или с покупки автомобиля стоимостью более 70 000 долларов. [4]

Все налоги спорны, но некоторые из них более спорны, чем другие. Налог с продаж обычно взимается со всех покупателей товаров и услуг в юрисдикции, в которой он взимается. Когда они облагаются налогом на основные товары, такие как продукты питания и лекарства, они рассматриваются как непропорционально обременительные для потребителей с низкими доходами, которые должны платить более высокий процент от своего дохода в виде налога с продаж.

Но как насчет налога на яхты, драгоценности или недвижимость стоимостью более миллиона долларов? Теперь немногие, кто может позволить себе эти товары, платят налоги.

Налоги на роскошь обычно делятся на две категории:

- Так называемые «налоги на грех» взимаются с таких продуктов, как сигареты и алкоголь, и оплачиваются каждым покупателем независимо от дохода. Любой, кто сопротивляется этому, может просто перестать покупать это. Вводя налог, правительство препятствует использованию этих продуктов и увеличивает доходы тех, кто продолжает их покупать.
- Налоги на продукты, которые могут покупать только самые богатые потребители, которые теоретически могут позволить себе платить больше.

Оба налога относительно популярны, так как затрагивают только меньшинство населения.

Но даже налоги на роскошь могут вызывать политические споры. Так называемый «налог на яхты» был введен в Соединенных Штатах в 1991 году для покрытия федерального дефицита. Он охватывал множество предметов роскоши, включая частные самолеты, меха, украшения и яхты. Этот налог был отменен в 1993 году на том основании, что он убил яхтенную индустрию и многие рабочие места в Америке.

Политика налогообложения предметов роскоши.

Налоги на роскошь часто вводятся во время войны для увеличения государственных доходов или для финансирования других крупных расходов без увеличения налогов на население в целом. Его противники заявляют об опасности потерять работу, но подавляющее большинство людей остаются равнодушными и безразличными.

С другой стороны, иногда налоги на роскошь просто не работают. «Оконный налог» был введен в 1696 году для английских владельцев. Теоретически люди, живущие в больших домах, имеют больше окон и поэтому должны платить больше налогов, чем те, кто живет в скромных квартирах. Богатые по всей стране быстро открыли большинство окон. [3]

Определение роскоши.

Поскольку предметы роскоши распределяются среди богатых, ожидается, что налог на роскошь не коснется большинства налогоплательщиков. Однако, поскольку то, что считается предметом роскоши, со временем меняется, а цены растут из-за инфляции, все больше людей будут облагаться этим прогрессивным налогом. Активы, которые считаются обычными товарами, могут облагаться налогом на роскошь, если правительство намерено увеличить свои доходы.

В Соединенных Штатах «налог на яхты» действовал только с 1991 по 1993 годы, прежде чем он был отменен как смертоносный труд.

Элитная недвижимость часто облагается налогами на роскошь, но именно здесь определение роскоши становится расплывчатым. В некоторых штатах вводится «налог на виллы» при передаче права собственности на дома, стоимость которых превышает определенный уровень.

В штате Нью-Йорк этот уровень составляет 1 миллион долларов. Он может быть нацелен только на самых богатых покупателей в Сиракузах или Рочестере, но это скромная сумма для дома на Манхэттене.

Налог на особняк в Вермонте составляет 100 000 долларов. Средняя цена дома в Вермонте составляет 261 000 долларов.

Экономическая теория налогов на роскошь.

По словам Торстейна Веблена, который описал концепцию демонстративного потребления, в бизнесе предметы роскоши называются товарами Веблена. Она определяет его как товары, спрос на которые растет с ростом цен. Чем дороже что-то, тем желаннее становится.

Поскольку налоги увеличивают цену товара, следствием введения налогов на роскошь должен стать рост спроса на товары, относящиеся к предметам роскоши. Однако на практике предметы роскоши по определению обладают высокой эластичностью спроса по доходу. Как эффект дохода, так и эффект замещения резко сократят спрос по мере роста налогов.

Налог на роскошь сегодня не стоит в первых рядах по важности и актуальности и не является первоочередным вопросом. И на данный момент, все эксперты сошлись во мнении, что вопрос налога на роскошь ушел ещё дальше из-за развития вопросов с транспортным налогом, налогом на имущество и налогом на недвижимость, поскольку большая часть элементов налога на роскошь переключалась в основные положения данных налогов. Вполне возможно, налог на роскошь в полноценном виде так никогда и не будет принят, а поимущественное налогообложение будет и дальше дополняться отдельными его элементами. К примеру, налог на роскошь уплачивают автовладельцы с автомобилем средней стоимостью более 3 000 000

руб. Средняя цена автомобиля может отличаться от реальной цены автомобиля и рассчитывается ежегодно Министерством промышленности и торговли. [2]

Конечно, если бы в РФ вводили налог на роскошь, то он сопровождался бы огромным количеством экономических проблем, например: [1]

- станет больше случаев с уклонением граждан от уплаты налогов. Жители станут искать обходные пути, использовать другие методы, например - приобретение дорогой недвижимости не в РФ, а в налоговых юрисдикциях, не имеющих налоговой составляющей на имущество;

- Обязанность налогоплательщика без посторонней помощи декларировать свою прибыль с появлением абсолютно всех управленческих расходов;

- Расходы на управленческую поддержку с целью осуществления данного проекта и выполнения аудиторских мероприятий. Необходимо проанализировать, станет ли данный налог отвечать принципу экономии, так как затраты на налоговое управление обладают всеми возможностями преодолеть увеличения налоговых поступлений вследствие использования нового налогового управления.

Подводя итоги, можно отметить, что возможность введения налога на объекты богатства в НК Российской Федерации сегодня в нашем государстве остается очень низкой. Несомненно, этот вид налога удовлетворяет потребности многих жителей Российской Федерации. Однако Госдума, вводя такие налоги, не могла одновременно регулировать поддержку и защиту доходов среднего класса. [5]

Список литературы:

1. Данькина И.А., Клевкова А.С., Савинова О.В. Проблемы налогообложения в России // Символ науки. - 2016. - №11. - [с. 45-46].
2. Косенкова Ю.Ю., Турбина Н.М., Зобова Е.В. Социальные и экономические последствия введения налога на недвижимость физических лиц в Российской Федерации // Социально-экономические явления и процессы. - 2016. - Т. 11. №9. - [с. 40-46].
3. Любиченко А.С. Актуальные проблемы налогообложения доходов физических лиц и пути их решения в налоговой системе РФ // Экономика и социум. - 2016. - №3. - [с. 314320].
4. Скакунова А.А. Налоговый потенциал страны и регионов: его место и роль в системе налогового регулирования // Экономические и гуманитарные науки. - 2016. - №1. - [с. 5759].
5. Чапанов М.А., Косенкова Ю.Ю. Налог на роскошь: зарубежный опыт и возможности применения в России // Экономика и бизнес: теория и практика. - 2019. №12-3.