

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ УСЛОВИЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТОЛЛИНГА

Формирование бизнес-процессов является неотъемлемой частью процесса становления экономики в России. Изменение законодательства (налогового, таможенного, валютного и т.д.) влияет на схемы взаимодействий агентов на рынке, что в свою очередь определяет эффективность российской экономики. Оформлению взаимоотношений в том или ином виде посвящены многочисленные диспуты высшего менеджмента бизнес единиц. Обсуждение толлинга вызвало настоящий «бум» в 1999 г. Этот термин часто звучал в телевизионных передачах, появлялся в прессе. В русском эквиваленте слово толлинг (tolling) означает переработку на давальческих началах.

Толлинг – это вид взаимоотношений между хозяйствующими субъектами, при котором толлингер (лицо, являющееся владельцем сырья), передает его на переработку предприятию переработчику, получая в виде результата готовую продукцию, произведенную из его собственного сырья, и возмещая предприятию-переработчику только стоимость услуг по переработке (издержки по переработке плюс процент доходности). При этом договорные отношения передачи сырья оформляются таким образом, чтобы право собственности, как на сырье, так и на готовую продукцию оставалось за собственником сырья. Все издержки, понесенные при переработке, включая стоимость использованных переработчиком других собственных материалов (закупаемых им самостоятельно), включаются в цену оказанных услуг.

Как показывает статистика (табл. 1), процент использования толлинга в России очень высок. Это обуславливает интерес к условиям, которые делают толлинг привлекательным, и тенденциям их изменения.

В настоящее время необходимо определить границы наиболее эффективного использования толлинга в России, обеспечивающие защиту важных отраслей, стимулирующие производство и его эффективность, оценить связь интереса к использованию толлинга

агентами и изменений в налоговой/таможенных системах, определить масштаб использования толлинга в разрезе каждого из его условий, определить инструменты воздействия на эти условия.

Таблица 1

Динамика доли некоторых видов продукции, произведенной на основе давальческого сырья в России в 1996-1998 гг., %*

Продукты	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Смолы полихлорвиниловые	54,19	50,45	54,77
Полиэтилен и полипропилен	70,58	79,88	76,97
Синтетический каучук	51,72	42,56	43,31
Известь технологическая	77,29	75,05	86,46
Бензин автомобильный	54,65	66,79	81,38
Дизельное топливо	58,08	70,53	88,88
Топочный мазут	72,79	85,70	89,28
Чугун	79,53	82,51	94,74
Сталь	79,93	81,12	94,40
Электросталь	85,86	87,51	97,33
Прокат готовый	7,76	9,01	11,43
Кокс (на 6% влажности)	86,37	82,54	76,81
Мука	33,94	39,62	45,40
Крупа	55,35	56,70	53,43
Масло растительное	80,54	77,85	75,02
Масло животное	12,65	13,03	15,87
Сахар-песок	90,86	89,65	89,30
Колбасные изделия	16,27	16,28	11,92

* По данным Госкомстата России.

Выделим две группы условий использования толлинга: для независимых и аффилированных структур.

Условия использования толлинга для независимых структур.

1. Отсутствие или низкий уровень собственных оборотных активов на предприятии.

Данное условие особенно ярко проявлялось в начале 90-х годов, когда предприятия начали испытывать нехватку сырьевых ресурсов. Это было вызвано как общим дефицитом сырьевых ресурсов, возникшим в экономике СССР, так и разрушением вертикально интегрированных производственных цепочек, нарушением сложившихся связей между отделившимися республиками. Возникла недогрузка мощностей предприятий, начался спад производства, что обусловило объективную заинтересованность хозяйственных агентов в загрузке предприятия дополнительными сырьевыми ресурсами и

совершении первых шагов к свободной экономической деятельности. В то же время недавно образованные коммерческие фирмы и кооперативы, имея небольшой, но свободный капитал и минимальные накладные расходы, могли приобретать сырье различными способами, в том числе и на первых российских биржах. В условиях имеющихся свободных мощностей на российских государственных предприятиях новые хозяйственные субъекты, не обладая этими мощностями, не имея ни возможностей, ни желания вложения только что заработанных денежных средств в их создание или покупку, были заинтересованы в передаче приобретенного сырья для дальнейшей переработки на госпредприятиях.

Таким образом, посредник (толлинг), располагающий финансовыми ресурсами, использует толлинговую схему для их вложения ресурсов в производство, не приобретая собственные мощности и используя проблемы переработчика по обеспечению сырьем, с целью получения основной прибыли от реализации конечного продукта. Полученная прибыль является для посредника доходом за предоставление финансирования и организацию поставок и сбыта продукции.

Такая система хозяйственных взаимоотношений, обусловившая широкое распространение толлинга в России и высокую долю посредников в роли давальцев в толлинговых схемах, была, в основном, характерна для всех отраслей экономики.

В качестве примера можно привести банковские корпорации, которые обладали значительным свободным или кредитным капиталом, который они были заинтересованы вкладывать с высокой рентабельностью. Так, в сахарной отрасли такой корпорацией в 1995 г. оказалась Торгово-инвестиционная компания «Менатеп-Импэкс». В последующие годы в этой области появились другие корпорации, и в первую очередь торговая компания «Альфа-Эко».

2. Способность доставать сырье.

В ряде случаев отдельные компании получали преимущества по обеспечению поставок сырья. Первопричинами этого являлись: налаженные связи по поставке, нехватка квалифицированных специалистов по снабжению на других предприятиях, ограничения валютного и таможенного законодательства, коррумпированность властных структур.

Если фирма обладает собственным каналом поставки дефицитного сырья, способна грамотно провести поставки

импортного сырья или экспорт продукции, то ей имеет смысл воспользоваться толлинговой схемой с целью получения более высокой прибыли на последующих переделах продукции, а не ограничиваться лишь наценкой при перепродаже сырья.

Поскольку большинство российских предприятий имело неразвитые службы снабжения и сбыта, не умело найти зарубежного поставщика (или покупателя), оформить и транспортировать товар, то внешнеэкономические операции нередко осуществлялись далавльцем. Соответственно, данные обстоятельства были характерны для импортозависимых отраслей: сахарной промышленности, где сахар-сырец, в основном, поставляемый с Кубы, являлся основным ресурсом; легкой промышленности, зависимой от хлопка, в основном поставляемого из Средней Азии; алюминиевой промышленности, потребности которой только на половину покрываются собственными поставками глинозема и др.

3. Низкая региональная цена сырья и риски неплатежей со стороны предприятия переработчика.

Если региональная цена низка, предприятию выгоднее продавать переработанную продукцию. Значительный перепад региональных цен характерен для сельского хозяйства (например: по пшенице, подсолнечнику, сахарной свекле¹), что определяет актуальность данного условия использования толлинга для сельского хозяйства.

Риск неплатежей от переработчиков, также может стимулировать предприятие к выходу на рынок более ликвидной переработанной продукции, а не на рынок сырья. Риск особенно велик, если предприятие-переработчик является банкротом или имеет проблемы с выплатой налогов, судебные иски и т.д., что особенно было характерно для начала-середины 90-х годов. Наибольшие проблемы с платежами в настоящее время остаются в сельском хозяйстве, что определяет актуальность данного условия для него. Следует отметить сильную связь данного условия с первым «отсутствием собственных оборотных средств на предприятии».

4. Интерес к использованию мощностей стороннего предприятия или дозагрузка своих мощностей.

Толлинг представляет собой схему, по которой фирма может задействовать производственные мощности другой фирмы для переработки какого-либо сырья. Потребность в

¹ Источники данных: Госкомстат России; Авдашева С.Б., Балюкевич В.П. Анализ роли интегрированных структур на Российских товарных рынках.

этом возникает, если первая фирма не обладает соответствующими мощностями, ее собственных мощностей не хватает для переработки в основном производстве (например, в случае сезонных пиков) или требуется незначительная доработка готовой продукции, которую давалец не в состоянии произвести сам. Актуальность данного условия для переработчика обусловлена его интересом к дозагрузке своих мощностей в случае их неполного использования.

В данных условиях использование толлинга осуществляется как вспомогательная схема. Оно характерно для не крупных агентов с незначительными оборотами капитала.

5. Монополия поставщика сырья и его интерес к получению дополнительной маржи от продукции следующих переделов.

Монопольная власть поставщика может проявляться различными способами. Один из них – выстраивание вертикальной производственной цепочки с использованием толлинга для получения прибыли по всей цепочке. В случае, когда давалец – посредническая фирма, рассматриваемое условие связано со вторым («способность доставать сырье»). Примером может служить «Менатеп-Импекс» в сахарной отрасли. Независимо данное условие проявляется в случае, когда давалец – производитель сырья. Примером является давальческая переработка нефти, поставляемой нефтяными компаниями, в автомобильный бензин на нефтеперерабатывающих предприятиях.

Итак, использование толлинга дает дополнительную степень свободы при построении предприятием менеджмента производства и для независимых структур играет положительную экономическую роль, поскольку позволяет: связать производственные и финансовые ресурсы (в рамках условия 1); деловые ресурсы с производственными (условие 2); повышать конкуренцию на рынках конечной продукции и решать проблему «двойной надбавки» (условия 3, 5); разумнее использовать материальные и производственные ресурсы (условие 4).

Условия использования толлинга для аффилированных структур.

1. Возможность аккумулировать прибыль.

Основной эффект, который дает толлинг для аффилированных структур, – свободное перераспределение от поставщика к переработчику (за счет варьирования норм выхода и стоимости переработки) получаемой при переработке прибыли.

Предпосылкой к тому для многих предприятий является несовершенство рыночных отношений и их законодательной базы в России. Здесь можно выделить следующие моменты.

- i. Собственник не уверен в своем долгосрочном владении предприятием (возможность пересмотра результатов приватизации, результатов приобретения предприятия и т.п.), поскольку:
 - собственник сознательно с нарушениями закона приобрел предприятие;
 - собственник с ошибками в оформлении (по незнанию) приобрел предприятие;
 - противоречие законов позволило собственнику в рамках правового пространства, приобрести предприятие;
 - собственник допускает возможность политических изменений в России.
- ii. Собственник выделяет прибыль на своих российских фирмах, с которых ему выгоднее или проще использовать средства:
 - для их вывода, ухода от налогов с использованием «серых» схем;
 - для их вложения в переработчика с целью увеличения его уставного капитала (вместо увеличения нераспределенной прибыли) или в покупку акций переработчика с целью увеличения своей доли собственности;
 - для финансирования другого бизнеса.
- iii. Собственник использует «исходящий» и «входящий» толлинг для выделения прибыли за рубежом (с аналогичными вышеназванным подпричинами).

При такой мотивации собственник заинтересован получить от предприятия максимальную прибыль в краткосрочной перспективе и не заинтересован в инвестициях. Это приводит к уменьшению оборотного капитала предприятия и амортизации, устареванию его фондов.

Выделение прибыли за рубежом характерно для экспортоориентированных и импортозависимых отраслей (внешний толлинг), экспортоориентированных отраслей (внутренний толлинг). Наиболее ярким примером здесь является алюминиевый толлинг.

2. Возможность минимизации налогообложения, таможенных пошлин.

Обычный толлинг позволяет перевести часть налогооблагаемых баз в российские оффшорные зоны (например, Республика Алтай, Республика Калмыкия):

- основные обороты по реализации продукции с целью минимизации налогов с выручки (не актуально с 01.01.2003 г.);
- базу по налогу на имущество в части стоимости сырья, незавершенной и готовой продукции;
- базу по налогу на прибыль;
- другие.

Работа через отечественные оффшоры (в сравнении с зарубежными) в значительной степени свободна от таможенных ограничений. Однако она тоже содержит ряд сложностей по организации бизнеса. Например необходима регистрации фирмы в оффшорной зоне со своим офисом и генеральным директором. Явный минус реализации через оффшорную компанию – это ее неизвестное имя, что, однако, можно нивелировать работой по договору комиссии оффшора с торговой компанией, имеющей имя завода.

Российские оффшоры – устоявшееся название регионов с благоприятным налогообложением. В соответствии с законодательством, регионы могут менять по ряду налогов местную долю налога, но это приводит к незначительному выигрышу. В связи с проводимой инвестиционной программой местное правительство приняло закон, предоставляющий оффшорным зонам на ряд лет освобождение как от местных, так и территориальных долей налогов. Использование оффшорного налогообложения, предполагает участие в инвестиционной программе (что фактически означает платежи в местный бюджет порядка 1200 долл.). Насколько данное освобождение соответствует законодательству – тема отдельного рассмотрения. Здесь можно упомянуть, что по данному вопросу возникали судебные процессы. В соответствии с введением Гл. 25 НК, с 2002 г. минимально возможная ставка $18\% = 7,5\% + 10,5\% + 0\%$ (24% – максимальная), но льготы по налогу на прибыль в отношении налогоплательщиков, реализующих инвестиционные проекты в соответствии с договорами об осуществлении инвестиционной деятельности, установленные законодательными органами субъектов РФ по состоянию на 01.07.01, действуют до окончания срока, на который они были предоставлены, т.е. окончания срока окупаемости инвестиционного проекта (например, действие льгот по Республике Калмыкия до апреля 2002 г.).

Соответственно в настоящее время использование оффшоров возможно только на краткосрочный период, тенденция в снижении льгот в налоговом законодательстве не позволяет ориентироваться на использование российских оффшоров в будущем. Налогообложение различных регионов РФ в настоящее время не сильно различается.

Рассмотрим пример схемы работы по толлингу с использованием отечественного оффшора (на примере Республики Калмыкия) и экономического расчет ее эффективности, приведенной в двух вариантах:

Рис. 1. Сравнение использования толлинговой схемы работы через оффшор (толлингер расположен в оффшорной зоне России) и обычной прямой схемы

Для экспортоориентированных отраслей, зависящих от импорта сырья, таких, как алюминиевая отрасль, «входящий» толлинг позволяет строить схемы с использованием зарубежных оффшоров. Альтернативные расходы сравниваются для единицы готовой продукции в табл. 3².

Расчет выигрыша для алюминиевого толлинга при таможенном режиме «переработка на таможенной территории» в сравнении с прямой схемой следующий: $200 \text{ долл./т} \cdot 2 \text{ т}$ (стоимость глинозема) $\cdot \{5\%$ (ставка на импорт) $+ 5\%$ (ставка на экспорт) $\} + 20\% \cdot 200 \text{ долл./т} \cdot 2 \text{ т} \cdot 3,5 \text{ мес./12} \cdot 17\%$, что составляет 44 долл./т алюминия³.

Таблица 2

² Акцизы не рассматриваются, так как не являются альтернативными расходами (одинаковы во всех схемах без учета налогового щита дополнительных расходов).

³ Таможенный режим «переработка под таможенным контролем» имеет дополнительный выигрыш.

Сравнение расходов на единицу продукции,
произведенной по разным схемам

Расходы	Прямая схема (экспорт- импорт)	Толлинг	
		«переработка на таможенной территории»	«переработк а под таможенны м контролем»
Таможенные режимы работы			
Пошлина на импорт сырья	$T_{и} K P_{м}$	0	0
Пошлина на экспорт готовой продукции	$T_{э} P_{п}$	$T_{э} S_{п}$	$T_{э} S_{п}$
Отвлечение средств под таможенный платеж по сырью	$20\% K P_{м} (t_{э} + t_{пр}) i +$ $+ T_{и} K P_{м} (t_{тол} + t_{пр}) i^d$	$(20\% + T_{и}) K P_{м}$ $(t_{тол} + t_{пр}) i$	0

Условные обозначения: $T_{и}$, $T_{э}$ – таможенные пошлины на импорт, экспорт; $P_{м}$, $P_{п}$, $S_{п}$ – цена на материалы, готовую продукцию, стоимость переработки 1 ед.; K – норма расхода материалов; $t_{э}$, $t_{тол}$ – средний период возврата таможенных платежей при экспорте (4-6 мес.), при толлинге (0,5-1,0 мес.); $t_{пр}$ – период переработки (от ввоза сырья до вывоза готовой продукции); i – норма доходности по отвлеченным средствам.

Таким образом, для экспортоориентированных отраслей, зависящих от импорта сырья, использование толлинга стимулируется двумя значимыми причинами – экономией на таможенных платежах и выводом прибыли за рубеж (обычно эти причины идут одновременно).

Для экспортоориентированных отраслей, использующих российское сырье, схема внутреннего толлинга после 2000 г. используется редко в связи с запретом «внутреннего» толлинга через контроль вывоза экспортируемых товаров.

3. Потребность в защите активов.

При работе по толлингу не происходит перехода собственности на переданное сырье, материалы или готовую продукцию. Толлингер может предъявить свои права на них. Этот аспект особенно актуален в условиях трансформационной российской экономики. Типичным примером может служить ситуация, когда предприятие, имеющее просроченные задолженности по налогам (картотеку) и перед контрагентами, может быть загружено по толлинговой схеме с меньшим опасением, что его оборотные активы будут арестованы с целью покрытия долгов. Одной из популярных схем для предприятия-производителя, у которого есть потенциальная опасность банкротства, является передача его оборотных ресурсов в

⁴ Расход возникает при приведении платежа при ввозе сырья к моменту времени при вывозе (для учета временной стоимости денег). Временной стоимостью денег пренебрегается для периодов $t_{тол}$ и $t_{э}$.

собственность аффилированной структуре с использованием в дальнейшем толлинга.

Второстепенные условия использования толлинга.

1. Средство контролинга предприятий в группе, как одного из управляющих рычагов при проблемах с топ-менеджерами предприятия.

В этом случае средства выделяются предприятию только на финансирование его бюджета переработки. Цена услуг на переработку калькулируется как плановый бюджет предприятия (с отдельным согласованием оставляемой величины прибыли на его развитие), деленный на плановый объем производства. Поскольку основные денежные потоки по сырью и готовой продукции проходят мимо предприятия, оно в операционной деятельности не может использовать оборотный капитал бизнеса для финансирования не согласованных расходов. Подобные схемы используются в АПК, промышленных холдингах.

2. Потребность в маскировке схем работы.

Использование обусловлено тем, что отслеживание цепочек в схемах, в которых задействован толлинг, сложнее, нежели цепочек, основанных на договорах купли-продажи, поскольку в них товарные потоки не совпадают с финансовыми.

3. Потребность в «конструировании» финансовой отчетности.

Использование схемы толлинга оказывает значительное влияние на финансовую отчетность как переработчика, так и давальца. В настоящее время финансовая отчетность приобретает все большее значение, например, при оценке бизнеса. Для оценки стоимости предприятия обычно используются три основных подхода.

- оценка денежного потока (NPV предприятия);
- оценка активов предприятия;
- оценка на основании сравнений с реальными сделками или оценками по другим предприятиям.

Для первых двух подходов используется финансовая отчетность. Она также требуется для множества прочих сторонних лиц (контрагенты, биржи, государство и т.д.). Соответственно, потребность в «конструировании» финансовой отчетности приобретает актуальность, как условие использования толлинга.

4. Ограничения антитрастового законодательства, характерные на западе, но не актуальные для современной России.

Основной причиной, по которой корпорации предпочитают формировать дочерние структуры в виде совместных предприятий в других странах, называют антитрастовое законодательство и контроль иностранных инвестиций. Рассмотрим характер возникающих при этом

ограничений на примере Австралии. В этой стране, базируясь на Акте о зарубежных поглощениях и приобретениях⁵, правительственной политике в области зарубежных инвестиций, нерезидент (физическое или юридическое лицо) не может приобрести более 15% акций австралийской корпорации, активы которой превышают 5 млн. долл. без одобрения FIRB (Комитет по контролю над иностранными инвестициями)⁶. Более жесткие ограничения применяются для отраслей, находящихся в сфере государственных интересов.) Антитрастовые законы⁷ вводят ограничения и требуют одобрения государственных органов⁸ при приобретении крупных пакетов акций или крупных активов.

Поскольку совместное предприятие (при соответствующем оформлении) может рассматриваться в большей степени как проект, а не как юридическое лицо, то для оформления инвестиций предпочитают использовать эту форму. В этом случае толлинг, который позволяет обеспечить загрузку предприятия с компенсацией его расходов переработки, становится одной из удобных схем работы для совместного предприятия.

Примером использования транснациональными корпорациями схемы «совместное предприятие – толлинг» может служить в наше время наша организация четырех совместных предприятий в Австралии корпорациями Comalco, Alcan, Kaiser, Pechiney, Sumitomo и пр.; в 60-е годы – создание совместного предприятия⁹ ВНР Billiton Group вместе с Alcoa по добыче бокситов в Суринаме с использованием толлингового соглашения.

Подводя итоги систематизации условий использования толлинга и анализа их актуальности в России, можно сделать следующие выводы.

Первые три условия «отсутствие собственных оборотных активов на предприятии», «способность доставать сырье», «низкая региональная цена сырья или риски неплатежей» были характерны для начальной стадии переходного периода российской экономики. К настоящему времени контроль над рентабельными предприятиями, в основном, получили финансово состоятельные собственники, которые могут обеспечить оборотными средствами предприятие. Соответственно, случаи использования толлинга объясняются уже группой причин для аффилированных структур. Сегодня появились возможности кредитования или финансирования оборотных средств, нормализовался рынок сырья и готовой продукции, снижается

⁵ *Foreign Acquisitions and Takeovers Act.*

⁶ *Foreign Investment Review Board.*

⁷ *Trade Practices Act 1974, Competition Code of the Australian States and Territories.*

⁸ *Australian Competition and Consumer Commission.*

⁹ *Это совместное предприятие перешло в полную собственность ВНР в 1984 г.*

коррупционность исполнительных органов власти, растет рынок специалистов.

Однако для низкорентабельных предприятий эти условия остаются актуальными. Низкорентабельные или убыточные производства, рентабельность которых дополнительно снижает использование толлинговой схемы, распадаются, проходят через процедуру банкротства. Поэтому в условиях развития рынка эти условия использования толлинга нельзя рассматривать для низкорентабельных предприятий как актуальные.

В рамках условия «Возможность использования мощностей стороннего предприятия» толлинг используется как вспомогательная схема работы для оптимизации хозяйственной деятельности. Можно ожидать, что актуальность данного условия использования толлинга останется с некоторым снижением, вызванным постепенной дебартеризацией экономики. Так, межотраслевой толлинг, возникающий, когда предприятие (обычно по бартеру) получает сырье, относящееся к другой отрасли, и с целью увеличения его ликвидности перерабатывает его, сокращается.

Таким образом, можно ожидать снижения использования толлинга между зависимыми структурами.

Большинство из рассматриваемых в данной работе условий для аффилированных структур также теряют свою актуальность в связи с:

- аккумуляцией прибыли на другой фирме-резиденте, когда собственник не уверен в своем долгосрочном владении предприятием, в связи с упрочнением рынка, изменением таможенного и налогового законодательства;
- внутренним толлингом в виду ужесточения таможенного законодательства;
- минимизацией налогообложения в виду проводимой политики по снижению льгот в налогообложении. Это приводит к тому, что разные регионы отличаются незначительно в ставках налогообложения (4% максимальное отклонение по налогу на прибыль и 2% по налогу на имущество и т.д.);
- защитой оборотных средств от требований кредиторов, в виду реструктуризации задолженностей перед бюджетом, заключению мировых соглашений, финансового планирования, перехода на «цивилизованные методы работы».

Итак, доля использования толлинга в аффилированных структурах также будет значительно снижаться. Однако использование давальческой схемы для выделения прибыли за

рубежом, минимизации таможенных платежей по-прежнему остается актуальным для экспортных отраслей, использующих импортное сырье. В связи с этим в феврале 2003 г. правительственная комиссия рекомендовала Правительству ограничить с 2004 г. применение режима «переработка на таможенной территории» в отношении алюминиевой промышленности.

Таблица 2

**Сравнение вмененных издержек работы по
толлинговой и прямой схемам**

Общие показатели, используемые в расчете (без НДС)	% к объему реализации	Всего	
		База	Расход
Объем реализации без НДС в год		2 000 000 т.р.	
Средние остатки сырья	5%	100 000 т.р.	
Средние остатки готовой продукции	5%	100 000 т.р.	
Стоимость переработки (с налогами)	40%	800 000 т.р.	
Бюджет комм.отдела (выделенного в Торг.Компанию при толлинг-схеме)-стоимость услуг комиссионера	1%	20 000 т.р.	
Прибыль до налогообложения при полной схеме	10%	200 000 т.р.	

Сравнение вмененных издержек (до введения 2 части НК)	Толлинговая схема			Схема прямой реализации			Выигрыш толлинга
	база	ставка	расход	база	ставка	расход	
Налоговые различия							
a) Налог на дороги при реализации готовой продукции	2 000 000 т.р.	1,0%	20 000 т.р.	2 000 000 т.р.	2,5%	50 000 т.р.	30 000 т.р.
ЖСКБ при реализации ГП	2 000 000 т.р.	0,0%	-	2 000 000 т.р.	1,5%	30 000 т.р.	30 000 т.р.
б) Налог на дороги от услуг за переработку	800 000 т.р.	2,5%	20 000 т.р.				- 20 000 т.р.
ЖСКБ от стоимости услуг за переработку	800 000 т.р.	1,5%	12 000 т.р.				- 12 000 т.р.
в) Налог на дороги по услугам комиссионера	20 000 т.р.	2,5%	500 т.р.				- 500 т.р.
ЖСКБ на услуги комиссионера	20 000 т.р.	1,5%	300 т.р.				- 300 т.р.
р) Налог на имущество по давальческим активам	200 000 т.р.	0%	-	200 000 т.р.	2%	4 000 т.р.	4 000 т.р.
Дополнительные издержки по содержанию Толлингера и			1 200 т.р.				- 1 200 т.р.
Всего			54 000 т.р.			84 000 т.р.	30 000 т.р.
a) Налог на прибыль	230 000 т.р.	11%	25 300 т.р.	200 000 т.р.	35%	70 000 т.р.	44 700 т.р.
Выигрыш толлинговой схемы в сравнении с прямой			74 700 т.р.			= 3,7% от объема реализации	

Сравнение вмененных издержек (после введения 2 части НК и Главы 25)	Толлинговая схема			Схема прямой реализации			Выигрыш толлинга
	база	ставка	расход	база	ставка	расход	
Налоговые различия							
a) Налог на дороги при реализации готовой продукции	2 000 000 т.р.	1,0%	20 000 т.р.	2 000 000 т.р.	1,0%	20 000 т.р.	-
б) Налог на дороги от услуг за переработку	800 000 т.р.	1,0%	8 000 т.р.				- 8 000 т.р.
в) Налог на дороги по услугам комиссионера	20 000 т.р.	1,0%	200 т.р.				- 200 т.р.
г) Налог на имущество по давальческим активам	200 000 т.р.	0%	-	200 000 т.р.	2%	4 000 т.р.	4 000 т.р.
Дополнительные издержки по содержанию Толлингера и			1 200 т.р.				- 1 200 т.р.
Всего			29 400 т.р.			24 000 т.р.	- 5 400 т.р.
a) Налог на прибыль	194 600 т.р.	8%	14 595 т.р.	200 000 т.р.	24%	48 000 т.р.	33 405 т.р.
Выигрыш толлинговой схемы в сравнении с прямой			28 005 т.р.			= 1,4% от объема реализации	

*В расчетах предприятия в схеме рассматриваются консолидировано

Цифры приведены условно

Ставки оффшора даны основываясь на р.Калмыкия

Прибыль в толлинговой схеме, предполагаем, выделяется полностью (с целью минимизации налогообложения) на толлингере (оффшоре)

Налог на имущество учитываем только по давальческому сырью (т.к. недавальческая часть присутствует и в той и в другой схеме и на предпочтение выбора влияния не оказывает)

