**ПРЕСС-РЕЛИЗ**

**15 июня 2019 г.**

**г. Нур-Султан**

**Налоги должны стимулировать инвестиции**

Переход горнодобывающих предприятий на роялти стал основной темой дискуссий, состоявшихся на «круглом столе» на тему «Актуальные вопросы налогообложения недропользователей» на площадке Конгресса «Astana Mining & Metallurgy» под председательством заместителя исполнительного директора АГМП Максима Кононова. В мероприятии приняли участие представители Министерства национальной экономики РК, Министерства финансов РК, горнодобывающих предприятий, KPMG, Ernst & Young, Olympex Advisers.

В своем выступлении управляющий директор Olympex Advisers Дияр Ерешев поделился мнением об адаптации системы налогообложения к реалиям новой системы недропользования. В частности, он выразил обеспокоенность проблемами ведения раздельного учета по налогам при переходе с контрактов на лицензии.

— Когда недропользователь получает лицензию, контракт у него перестает действовать, в итоге он получает новый контракт, — прокомментировал эксперт. — Хотя это называется «лицензия», но по терминологии Налогового кодекса это будет уже новым контрактом. При этом все затраты прошлого периода недропользователя должны уходить со старым контрактом, и в новой лицензии недропользователь уже не сможет учесть эти затраты. Хотя по логике вещей он не должен терять все накопленные затраты и инвестиции, — но по факту это происходит, и он получает «голый» контракт с нуля.

Отвечая на этот вопрос, директор Департамента налоговой и таможенной политики МНЭ РК Азамат Амрин заверил, что он будет урегулирован. Это изменение в законодательный акт проходит окончательную стадию разработки в МНЭ и будет направлено на согласование в государственные органы, аккредитованные организации, в том числе в АГМП. Вопрос будет обсуждаться на совещаниях, «круглых столах», по нему можно будет давать замечания на сайте министерства.

Поправок в Налоговый кодекс, по мнению Д. Ерешева, требует и другой вопрос. По новому Кодексу о недрах и недропользовании ужесточается система ликвидации последствий недропользования, согласно которой вместо ликвидационного фонда внедряется инструмент обеспечения по ликвидации. Если раньше ликвидфонд формировался в виде фиксированных отчислений в 1% от затрат, то теперь это будет сумма, необходимая на всю стоимость ликвидации. При этом Кодекс о недрах предписывает, чтобы к концу действия контракта основная сумма обеспечения формировалась либо в виде залога банковского вклада, либо определенной суммы денег, обеспечивающих эти расходы.

— Если сейчас не разработать механизм, то может получиться так, что недропользователю за счет собственных средств придется, допустим, проводить ликвидацию карьера, — поделился опасениями Д. Ерешев. – Мы надеемся, что соответствующие коррективы будут включены в окончательную версию поправок в Налоговый кодекс.

На этот счет А.Амрин прокомментировал, что раньше недропользователи откладывали деньги отдельно на ликвидацию, теперь можно делать и страхование. Компании хотят относить страховые выплаты на вычеты. Но, по его словам, сумма потерь в таком случае превышает сумму тех выгод, которые будет иметь государство. Однако если будут другие доводы, то министерство готово их рассматривать и обсуждать.

Управляющий директор Olympex Advisers остановился и на вопросе, связанном с переходом на международную систему по подсчету запасов. Как следует из австралийского опыта, налоговые органы этой страны не принимают во внимание наличие подсчета запасов, не вмешиваются в недропользование в принципе. Они облагают только конечный результат, что с точки зрения экономической логики правильно.

— У нас недропользователь произвел добычу, неважно, продал ли он добытое сырье, – его облагают налогом. Но это не справедливый подход. Недропользование, как бизнес, должно иметь экономическую логику, — посетовал он. — Мы – одна из немногих стран, которые облагают по факту не результат деятельности, а саму деятельность, без оглядки на то, получает недропользователь из этого выгоду или нет.

В продолжение темы перехода на роялти партнер, руководитель департамента налогового и юридического консультирования KPMG в Казахстане и Центральной Азии Рустем Садыков представил международный опыт регулирования минеральных роялти, в частности, минеральных роялти на твердые полезные ископаемые.

— Когда мы говорим о минеральных роялти, мы подразумеваем плату собственнику недр за право изымать минеральное сырье из этих недр, — констатировал он. — Вид этой платы может принимать множество форм. Критичным является то, что роялти — это всегда налоговый платеж на добычу. Налогооблагаемым событием является именно добыча минерального сырья, а не реализация этого сырья и не получение недропользователем прибыли от этой реализации. Добыча – это то, что влечет за собой возникновение налоговых обязательств у недропользователя.

Это важный момент, потому что с точки зрения фискальной экономики все налоги делятся на авансовые и посттранзакционные налоги. Авансовые налоги – это налоги, обязательство по уплате которых наступает авансом, до момента получения налогоплательщиком прибыли для уплаты этого налога. Посттранзакционные налоги – это налоги, обязательство по уплате которых наступает после получения налогоплательщиком прибыли для уплаты этого налога.

Р.Садыков акцентировал внимание на том, что авансовые налоги нечувствительны к рентабельности. Авансовая природа роялти делает его абсолютно нечувствительным к результатам экономической деятельности предприятия-недропользователя. Такая нечувствительность роялти к рентабельности предприятия является положительной для экономики налогоплательщика только при условии, что ценовая конъюнктура на добываемое минеральное сырье всегда будет благоприятной. В реальной жизни такого, конечно же, не происходит.

— Налоги – это инструмент привлечения новых инвесторов, — продолжил спикер. — Современная фискальная наука говорит, что если налоговая система не способствует привлечению в экономику новых инвесторов, то это некачественная налоговая система. Большее количество налогооблагаемых субъектов в экономике позволяет государству снизить эффективную налоговую нагрузку на каждого отдельного субъекта или, по крайне мере, не увеличивать ее. Это в свою очередь мотивирует налогоплательщиков к менее агрессивному налоговому поведению

Как снизить нечувствительность роялти к рентабельности? С точки зрения Р. Садыкова, налоговая база должна как можно в большей степени отражать реальную экономику проекта. Например, налоговая база, основанная на фактических ценах реализации, а не на биржевых котировках или каких-либо расчетных величинах. Если налоговая база будет отрегулирована таким образом, то налоговая ставка будет тем инструментом, который все равно останется в арсенале государства для регулирования объема налоговых поступлений.

С докладом на тему «Предпосылки к переходу на роялти в условиях использования международной системы учета запасов полезных ископаемых» выступил директор по правовым вопросам и недропользованию ТОО «Полиметалл Евразия» Абай Худайбергенов. Он обратил внимание на проблемы, которые могут возникнуть при переходе на стандарты KazRC, и у государства, и у налогоплательщика.

— Что будет объектом налогообложения при переходе на стандарты KazRC — минеральные ресурсы или минеральные запасы? — сказал он. — Логичным будет определить объектом налогообложения минеральные запасы. Однако делать это будет крайне затруднительно, так как цены, технологии меняются постоянно. Часто по итогам года минеральные запасы по отчету снижаются, — изменяются в результате не добычи, а перевода из одной категории в другую. Более того, добытые минеральные запасы относятся в последующем к минеральным ресурсам или наоборот. Размер добытых минеральных запасов может быть больше, чем это отражено в предыдущем отчете.

По его мнению, использовать налог на добычу полезных ископаемых при переходе на стандарты KazRC будет затруднительно, если не сказать, что невозможно.

— На наш взгляд, есть два пути, — предложил он. — Первый – изменение подхода к налогообложению полезных ископаемых, отход от налогообложения запасов полезных ископаемых, содержащихся в добытом сырье, переход к налогообложению полезных ископаемых, содержащихся в первом товарном продукте. Потому что таким образом объектом налогообложения будут те полезные ископаемые, которые будут оценены не только недропользователем, но и покупателем. Кроме того, это позволит получить более достоверную информацию о реальном количестве полезных компонентов в сырье с учетом переработки. Второй путь – оставить действующую систему. В этом случае остается один вариант – определить объектом налогообложения минеральные запасы, но не вести учет добычи, а рассчитывать объект налогообложения и соответственно уплачивать только после переоценки полезных ископаемых, которая должна проводится не реже одного раза в год, то есть фактически НДПИ платить не ежеквартально, а ежегодно, когда недропользователь будет получать отчет по переоценка запасов. Это позволит определить более достоверный объем минеральных запасов по предыдущему периоду. В противном случае рассчитать объект налогообложения будет крайне затруднительно. Камеральные проверки всегда будут показывать разницу в показателях отчетов о добыче, декларациях НДПИ.

Резюмируя обсуждение, директор Департамента налоговой и таможенной политики МНЭ РК Азамат Амрин, обращаясь к представителям компаний ГМК, отметил:

— С точки зрения концептуального перехода на роялти, мы будем к нему идти. Но как? Я считаю, что тут инициатива должна исходить от вас.

Он выразил надежду, что горнодобывающие предприятия будут вносить предложения, предварительно «оцифровав» их, находить консенсус, выработают единую позицию. Со своей стороны МНЭ готово рассматривать их предложения, проводить на постоянной основе встречи, обсуждать вопросы перехода на роялти.

— Понимаю, что у нас сложное администрирование, нам есть куда стремиться, — отметил он. – Поэтому мы каждый год вносим в Налоговый кодекс изменения, которые в подавляющем большинстве случаев являются нормами, улучшающими, упрощающими налогообложение. Это говорит о том, что мы рассматриваем все ваши предложения.

**Пресс-служба АГМП**

Тел.: 8 (7172) 64 37 08

8 701 027 89 74

**Об АГМП**

ОЮЛ «Ассоциация горнодобывающих и горно-металлургических предприятий» создана в 2005 году по инициативе предприятий горнорудного сектора Республики Казахстан. На сегодняшний день АГМП является крупнейшим отраслевым объединением Казахстана, в состав которого входят более 100 компаний черной и цветной металлургии, урановой и угольной промышленности.

Ассоциация аккредитована в Национальной палате предпринимателей, а также в 7 министерствах и ведомствах, входит в состав основных рабочих групп в качестве единого представителя отрасли и выступает там как полномочный представитель работодателей в процессе социального партнерства.