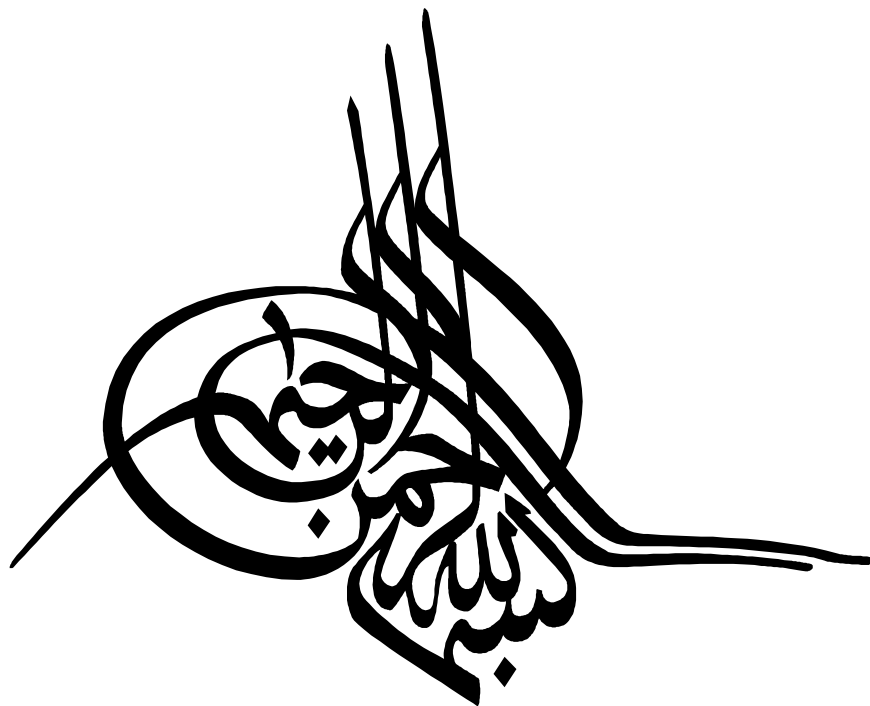






سازمان امور مالیاتی کشور

امکان سنجی پیاده سازی واحد مودیان بزرگ اشخاص حقیقی

(مروری بر تجربه مدیریت مالیاتی اشخاص حقیقی بزرگ در جهان)

معاونت پژوهش، برنامه ریزی و امور بین الملل

دفتر پژوهش و برنامه ریزی

۱۳۹۶-۱۳۹۷

عنوان: امکان سنجی پیاده سازی واحد مودیان بزرگ اشخاص حقیقی (مرور تجربه مدیریت مالیاتی اشخاص حقیقی بزرگ در جهان)

نام معاونت: پژوهش، برنامه ریزی و امور بین الملل (احمد زمانی)

نام دفتر: پژوهش و برنامه ریزی (سعید توتونچی ملکی)

نام گروه: مطالعات و تحقیقات مالیاتی

همکاران: محمدرضا لرزاده، محسن حسنی، کاوه حاتمی

نظارت و تدوین نهایی: آیت زایر

تاریخ انتشار: تابستان ۱۳۹۷

شماره: ۹۷۰۲۱۵-۲۲۳

خلاصه مدیریتی

۱. «اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا»¹ (HNWI) به اشخاص حقیقی که در رأس هرم ثروت یا درآمد قرار دارند، اشاره دارد. این اصطلاح کاربردهای وسیعی دارد و شامل هر دو مفهوم اشخاص حقیقی با ثروت بالا و اشخاص حقیقی با درآمد بالا می‌شود.

۲. از حدود یک دهه اخیر، «اشخاص حقیقی با ثروت خالص یا درآمد بالا» به دلایل زیر توجه سازمان‌های مالیاتی را در کشورهای مختلف جهان، به خود جلب کرده است:

- پیچیدگی بالای امور مالیاتی: امور مالیاتی اشخاص حقیقی با ثروت یا درآمد خالص بالا، اساساً پیچیده‌تر از امور سایر مؤدیان مالیاتی است. این اشخاص ترتیبات پیچیده‌ای در کسب و کار خود دارند و به دلیل اینکه ثروت و درآمد خود را در شرکت‌های سهامی خاص، مشارکت‌ها، تراست‌ها یا مؤسسات دیگر سرمایه‌گذاری می‌کنند، مشمول مالیات‌های مختلفی هستند. همچنین فعالیت این مؤدیان در سطح بین‌المللی، منجر به طرح مباحثی پیرامون امور مالیاتی آنها، شده است.

- حجم بالای مالیات‌هایی که به طور بالقوه در معرض ریسک قرار دارند: اشخاص حقیقی با ثروت یا درآمد خالص بالا، بخش عمده‌ای از مالیات‌های وصولی (بالاخص مالیات بر درآمد اشخاص حقیقی) را به خود اختصاص می‌دهند.

- فرصت‌های بالا برای فرار یا اجتناب مالیاتی: ساختارهای پیچیده‌تر و پرهزینه‌تر احتمالاً بیش‌تر از سوی اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا، استفاده می‌شود و این اشخاص اغلب در برنامه‌ریزی مالیاتی تبخّر دارند. دامنه وسیع منابع درآمدی، فرصت‌های بین‌المللی آنها و بهره‌گیری از متخصصان مالیاتی خبره به عنوان مشاور، بسترهای زیادی را برای برنامه‌ریزی تهاجمی مالیاتی از سوی این اشخاص فراهم کرده است.

- تأثیر رفتار تمکینی آنها بر یکپارچگی نظام مالیاتی: در اغلب کشورها عموم مردم حساسیت زیادی نسبت به رسیدگی موشکافانه به مالیات اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا دارند. دولتی که خواستار

¹ High Net Worth Individuals

حفظ درآمدهای مالیاتی است، باید نشان دهد نظام مالیاتی عادلانه‌ای دارد و راهبردهای تمکین آن به صورت برابر در مورد اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا نیز اعمال می‌شود.

۳. الگوهای برتر سازمان‌های مالیاتی در زمینه رفتار مالیاتی با اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا، حاکی از تعامل منظم و پیوسته دستگاه مالیاتی با این اشخاص و کارگزاران آنها در مورد مسائلی مانند برنامه‌ریزی، تمکین و ارائه خدمات است. معمول‌ترین روش، ایجاد تشکیلات اداری مجزا برای این اشخاص است. بررسی‌ها نشان می‌دهد در بسیاری از کشورها، با ایجاد واحد اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا، ضمن افزایش رضایت مؤدیان، درآمدهای مالیاتی دولت نیز افزایش یافته است.

۴. واحدهای مجزا می‌تواند در سطح ملی و یا منطقه‌ای ایجاد شود. واحدهای منطقه‌ای در صورتی در اولویت خواهند بود که سازمان مالیاتی در رفتار با این اشخاص تفاوت‌های منطقه‌ای را در نظر بگیرد.

۵. عموماً حد آستانه‌ای برای ثروت مالی یا قابل سرمایه‌گذاری یا دارایی تحت کنترل تعیین می‌شود و از این طریق، جمعیت اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا مشخص می‌گردد. این آستانه، دارایی‌های بلافصل این اشخاص، همچنین دارایی‌های با واسطه نزد اشخاص حقوقی کنترل‌شده مانند شرکت‌های خصوصی و دارایی‌های نزد امین و متعلق به ذی‌نفعان را دربرمی‌گیرد.

۶. هدف نهایی از ایجاد یک بخش تخصصی و اختصاصی برای مدیریت مالیاتی این بخش، ایجاد بستری برای ارسال این پیام شفاف در خصوص عدم تمکین برخی از اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا است، مبنی بر اینکه با ریسک جدی تعقیب قانونی از سوی سازمان مالیاتی روبرو خواهند شد. ایجاد امکان تطابق سطح تخصص و دانش مشاوران این اشخاص و همچنین افزایش شناخت کارکنان مالیاتی در کسب و کارها و ایجاد تمرکز بر مهارت‌ها، آموزش‌های هدفمند، نگاه‌داشت دانش و در نهایت افزایش شناخت نسبت به اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا از دیگر اهداف واحد تخصصی برای اشخاص با درآمد یا ثروت خالص بالاست.

۷. اصول مهم تعامل بین سازمان‌های مالیاتی و بخش اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا دارای پنج مشخصه کلی به شرح زیر است:

▪ درک مبتنی بر آگاهی از کسب و کار مورد نظر؛

▪ عدم جانبداری؛

▪ تناسب؛

▪ توسعه نظام از طریق افشا و شفافیت؛ و

▪ پاسخگویی.

۸. کارکنان مرتبط با این بخش از مؤدیان، باید بسیار توانمند و حایز پنج خصیصه مزبور باشند. ورود اشخاص مطلع از بخش خصوصی راهی برای ارتقای مهارت‌ها و آگاهی در کسب و کار توسط دستگاه مالیاتی است و به نوبه خود باعث بهبود رابطه بین مؤدیان، مشاوران آنها و مسئولین سازمان مالیاتی می‌شود.

۹. مروری بر سهم مالیات بر درآمد مشاغل از مالیاتهای وصولی در ایران، از گسترده بودن فرار مالیاتی در این پایه مالیاتی حکایت دارد. به نظر می‌رسد توجه جدی به پایه مالیات بر درآمد مشاغل و ریسک‌های موجود در آن ضروری می‌باشد.

۱۰. در ایران علاوه بر راهکارهای عمومی اصلاح ساختار مالیات بر درآمد مشاغل، تأسیس واحدی ویژه برای رسیدگی به امور مالیاتی اشخاص ثروتمند نیز به دلایل زیر، یکی از مسیرهای نیل به اهداف نظام مالیاتی است:

▪ **حجم بالای درآمد مؤدیان موجود:** مروری بر سهم ۱۰۰ پرونده بزرگ مشاغل در ادارات کل امور مالیاتی، اهمیت این اشخاص را در نظام مالیاتی به روشنی بیان می‌کند. به طوری که برای عملکرد مالیاتی سال ۱۳۹۴، این پرونده‌ها در ادارات مختلف امور مالیاتی، به طور متوسط با تنها سهمی معادل ۰,۱۲ درصد از کل پرونده‌های پایه مالیاتی فعال و نیمه فعال مشاغل، بالغ بر ۲۰,۵ درصد از کل مالیات تشخیصی مشاغل را به خود اختصاص داده‌اند.

▪ **شناسایی مؤدیان جدید:** با تمرکز بر اشخاص ثروتمند و پیش‌بینی واحدی ویژه و تخصصی برای شناسایی و رسیدگی به امور مالیاتی اشخاص حقیقی با ثروت بالا، بخش زیادی از افراد بدون پرونده مالیاتی مورد شناسایی قرار گرفته و فرار مالیاتی موجود از این محل کاهش قابل ملاحظه‌ای می‌یابد.

▪ **ارتقای تمکین مالیاتی:** تأسیس چنین واحدی، حاوی پیام روشنی به عموم مردم و نیز اشخاص ثروتمند در مورد جدی بودن سازمان مالیاتی در رسیدگی به درآمدهای این اشخاص بوده و از این طریق نیز اثر مثبتی بر سطح تمکین مالیاتی جامعه و اشخاص مذکور دارد.

▪ استفاده از ابزار مالیاتی در مواجهه با تلاطمات اقتصادی: تلاطمات اقتصادی در برخی از بازارهای کشور مانند بازار ارز، طلا و سکه، مسکن و خودرو که به دلایلی مانند تحریم‌های ظالمانه، حجم بالای نقدینگی و فعالیتهای سوداگرانه بروز یافته‌اند، اهمیت تمرکز نظام مالیاتی بر افراد با ثروت بالا را بیش از پیش آشکار کرده است.

▪ تجارب موفق سایر کشورها: کشورهای زیادی به خصوص در دهه اخیر به استقرار واحد اختصاصی برای اشخاص ثروتمند اقدام کرده‌اند. تجارب این کشورها مبنی بر کارآمدی و موفقیت چنین واحدهایی را به لحاظ درآمدی و بهبود تمکین مالیاتی به اثبات رسانده و به نوعی پیگیری چنین سیاستی را توجیه‌پذیر می‌نماید.

۱۱. گام نخست برای ایجاد واحدی مجزا برای اشخاص حقیقی با ثروت بالا در ایران، ارائه تعریفی روشن از این اشخاص در نظام مالیاتی کشور است. در ایران به دلیل فقدان نظام جامع اطلاعات مالی و اقتصادی مودیان مالیاتی و نبود مالیات بر درآمد اشخاص حقیقی (PIT)، در حال حاضر امکان شناسایی دقیق این اشخاص وجود ندارد و در مراحل نخست، باید از فهرست ۱۰۰ پرونده بزرگ مالیات مشاغل در ادارات کل امور مالیاتی به عنوان مودیان واحد اشخاص حقیقی با ثروت بالا استفاده نمود.

۱۲. نکته مهم اجرایی دیگر تربیت تیم‌های متخصص و آموزش ایشان در زمینه نحوه تعامل با این دسته از مؤدیان و همچنین بهره‌گیری از مشاوران خارج سازمان می‌باشد.

۱۳. لازمه و پیش شرط موفقیت چنین واحدی و به طور کلی اصلاح اساسی در ساختار مالیاتی مشاغل، اجرای نظام مالیات بر درآمد اشخاص حقیقی (PIT) در ایران است که ضروری است همراه با سایر اقدامات در دستور کار قرار گیرد.

فهرست مطالب

۱	اهمیت اشخاص حقیقی با ثروت بالا برای سازمان مالیاتی	۱
۱-۱	علت تمرکز بر طبقه اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا	۱
۲-۱	ریسک‌های مالیاتی در طبقه اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا	۳
۲	بررسی تطبیقی رفتار سازمان مالیاتی با اشخاص حقیقی با ثروت بالا	۹
۱-۲	تمرکز منابع	۱۱
۲-۲	نحوه تشخیص اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا	۱۳
۳-۲	سازمان‌دهی منابع	۱۷
۴-۲	مهارت‌های کارکنان	۱۹
۵-۲	نقش‌ها و وظایف	۲۱
۶-۲	اقدامات عمومی	۲۶
۷-۲	رویکرد تمکین همیارانه	۳۰
۳	درس آموخته برای ایران	۳۳
۱-۳	مروری بر وضعیت ایران	۳۳
۲-۳	نکات اجرایی	۳۶
۳۸	منابع	۳۸

۱) اهمیت اشخاص حقیقی با ثروت بالا برای سازمان مالیاتی

۱-۱) علت تمرکز بر طبقه اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا

۱. رفتار منصفانه و برابر با مؤدیان اصلی بنیادین در مدیریت مالیاتی است. با این حال، با توجه منابع محدود موجود، باید بر مؤدیان با ریسک‌های ویژه یا دارای ریسک بالا تمرکز نمود. اصولاً چهار ملاحظه، تمرکز خاص بر اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا را توجیه می‌کند: پیچیدگی، درآمد، فرصت و یکپارچگی.

▪ پیچیدگی

۲. امور مالیاتی اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا اساساً پیچیده‌تر از امور سایر مؤدیان است. اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا اغلب از منابع مختلفی درآمد کسب می‌کنند. این اشخاص گاه ترتیبات پیچیده‌ای در کسب و کار خود دارند و ثروت خود را در شرکت‌های سهامی خاص، مشارکت‌ها، تراست‌ها یا مؤسسه‌های دیگر سرمایه‌گذاری می‌کنند و مشمول مالیات‌های مختلفی می‌گردند. همچنین فعالیت این مؤدیان در سطح بین‌الملل، پرسش‌هایی پیرامون اقامت مالیاتی، اجرای معاهدات و همچنین دسته‌بندی اشخاص حقوقی خارجی و ترتیبات ایشان پیش می‌آورد. به طور کلی اطلاع از منابع درآمدی ایشان و همچنین رابطه بین این اشخاص و واحدهای حقوقی یا ساختارهای مختلف بخش مهمی از تشخیص ریسک و افزایش تمکین است.

▪ سهم بالا در تأمین درآمد

۳. اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا بخش عمده‌ای از مالیات وصول‌شده را می‌پردازند. به عنوان نمونه در بریتانیا، تعداد این اشخاص حدود ۶۵۰۰ نفر بوده و ۰/۰۲ کل مؤدیان را در سال مالیاتی ۲۰۱۴-۲۰۱۵ تشکیل می‌دادند و همین جمعیت بسیار کوچک در سال مالیاتی مزبور ۳/۵ میلیارد پوند مالیات بر درآمد و بیمه ملی پرداخته‌اند که در مجموع ۱/۳ درصد کل درآمد از این گونه مالیات‌ها را تشکیل می‌دهد.^۲ در آلمان به عنوان سومین مقصد سرمایه‌گذاران اموال خصوصی^۳ (مطابق آخرین آمار در سال ۲۰۱۵)^۴، ۰/۰۸ جمعیت، رأس هرم را تشکیل می‌داده‌اند؛ مطابق آخرین برآورد سازمان مالیاتی ایالات متحده، در این کشور از مجموع ۷,۲۸۹,۶۲۶ میلیون دلار مالیات بر دارایی، ۱,۸۰۶,۸۴۱ میلیون دلار صرفاً مالیات بر

^۲ <https://www.nao.org.uk/wp-content/uploads/2016/11/HMRCs-approach-to-collecting-tax-from-high-net-worth-individuals.pdf>.

^۳ <http://content.knightfrank.com/research/83/documents/en/the-wealth-report-2017-4482.pdf>

^۴ <https://www.statista.com/statistics/424981/europe-high-net-worth-individuals-wealth-population/>

ثروت پرداخت شده که حدود ۲۵ درصد درآمد فدرال در زمینه ثروت شخصی را تشکیل می‌دهد.^۵ سهم نسبی اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا در مالیات بر هدایا و مالیات بر ارث اغلب بیش از سایر افراد است.^۶ بنابراین حتی در صورتی که تمایل بالایی برای استفاده از برنامه‌های تهاجمی مالیاتی در میان اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا نسبت سایر جمعیت مؤدیان نباشد، به خاطر حجم بالای ظرفیت مالیاتی مورد ریسک، باید توجه ویژه‌ای نسبت به آنها وجود داشته باشد.

۴. ریسک مربوط به درآمدهای مالیاتی نه تنها ناشی از برنامه‌های تهاجمی (یا فرار) مالیاتی اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا می‌باشد بلکه این ریسک را نیز در بر دارد که این اشخاص (به خصوص افراد فعال در عرصه بین‌الملل) حوزه مالیاتی^۷ را ترک کنند. بنابراین، داشتن درک مناسب از این مؤدیان، باعث شناسایی زودهنگام مسائل، روندها و مسائل بین‌المللی مربوطه ایشان خواهد شد و پاسخگویی نیز با سرعت و دقت بالاتری صورت می‌گیرد.

▪ فرصت فرار یا اجتناب

فرار مالیاتی برون‌مرزی در میان تمام مؤدیان دیده می‌شود و مختص اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا نیست. با این حال ساختارهای پیچیده‌تر و پرهزینه‌تر احتمالاً بیش‌تر از سوی اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا استفاده می‌شود. زیرا اشخاص حقیقی با درآمد یا ثروت بالا اغلب در برنامه‌ریزی مالیاتی تبحر دارند. دامنه وسیع منابع درآمدی، ساختارهای تحت کنترل و فرصت‌های بین‌المللی آنها، امکان بالایی برای برنامه تهاجمی مالیاتی فراهم می‌کند. یکی دیگر از عوامل کلیدی این است که اشخاص مزبور به احتمال زیاد از متخصصان مالیاتی خبره‌ای مشاوره دریافت می‌کنند. به طور مثال در بریتانیا، مشاوران مالی مستقل تقریباً به ۷۰ درصد اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا خدمات می‌دهند. اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا دسترسی به مشاوره پیشرفته مالیاتی (مثلاً در زمینه برنامه‌های تهاجمی) از سوی متخصصانی دارند که خود در شبکه مالیاتی ذی‌ربط فعال هستند.

^۵ آخرین اطلاعات موجود مربوط به اطلاعات سال مالیاتی ۲۰۱۳، ر.ک. <https://www.irs.gov/pub/irs-soi/13pw01es.xls>

^۶ البته این مسئله را می‌توان بدین دلیل دانست که آستانه‌های معمول معافیت اغلب باعث حذف یا کاهش شدید سهم پرداختی اشخاص با ثروت کم از مالیات می‌شود.

^۷ منظور از حوزه مالیاتی در مجموعه حاضر کلیه اداره‌های مالیاتی متبوع سازمان مالیاتی کشور خواهد بود.

۱-۱-۴) یکپارچگی

در بسیاری از کشورها تصور عموم بر آن است که افراد دارای بیشترین ثروت یا بالاترین درآمدها مالیات کمتری نسبت به دیگران پرداخت می کنند. همان طور که اعداد و ارقام نشان می دهد، این مسئله لزوماً صحت ندارد ولی حاکی از درخواست عموم برای رسیدگی موشکافانه به مالیات اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا است. به خاطر موقعیت برتر در صنعت یا کسب و کار و شهرت بالا، اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا اغلب توجه رسانه ها و عموم مردم را بیش تر از سایر افراد به خود جلب می کنند. هرگونه تخلف مالیاتی آنها نیز جلب توجه بیش تری می کند. دولتی که خواستار حفظ درآمدهای مالیاتی است باید نشان دهد نظام مالیاتی عادلانه ای دارد و راهبردهای تمکین آن به صورت برابر در مورد اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا نیز اعمال می شود.

این چهار مورد ملاحظه بسیاری از کشورها را واداشته است برنامه های تمکین ویژه ای برای این اشخاص ایجاد کنند.

۱-۲) ریسک های مالیاتی در طبقه اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا

از منظر اشخاص حقیقی، ریسک های مالیاتی به شخصیت ایشان و پاره ای دیگر از عوامل مانند فرهنگ کلی تمکین در کشور و چارچوب قانونی و مالیاتی بستگی دارد. با توجه به منبع درآمد یا ثروت، ریسک مالیاتی متفاوت خواهد بود و فرار مالیاتی و برنامه تهاجمی مالیات هر دو ریسک هایی به همراه خواهد داشت. بسیاری از ریسک ها و ترفندهای مالیاتی ماهیتی عمومی دارند ولی برخی ریسک ها گاهی در میان اشخاص مزبور یا طی رویدادی خاص مانند فروش کسب و کار شایع تر هستند. البته نباید این گونه برداشت شود که اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا تمکین مالیاتی پایین تری دارند یا اینکه همه در صدد استفاده از برنامه های تهاجمی مالیاتی هستند.

✓ افراد با درآمد بالا

ریسک مرتبط با پایه مالیاتی از سوی این اشخاص در قالب ترفندهای ایشان برای اظهار ضرر و زیان ساختگی یا کسر هزینه‌های بی‌مورد صورت می‌گیرد.^۸ این ترفندها ریسک‌های عمده‌ای برای درآمد به وجود می‌آورند چرا که انعطاف برنامه‌های مذکور همه شرایط را پوشش داده و باعث حفاظت مبالغ بالایی در مقابل مالیات می‌گردد. اگر در مراحل اولیه به این مسئله پرداخته نشود، این مبالغ به سرعت افزایش می‌یابد. در صورتی که مؤدی در اظهارنامه خود مطالبه کسر به میزان بالا داشته باشد، شاید تشخیص این ترفندها روی کاغذ نسبتاً آسان به نظر آیند ولی در عمل نمی‌توان به سهولت آنها را تشخیص داد.

✓ کارمندان و اشخاص حرفه‌ای با دریافتی بالا

ترفندهای مورد استفاده بخشی از اشخاص حقیقی با درآمد بالا باعث ایجاد ریسک‌های دیگری نیز می‌گردد. ترفندهای ویژه اغلب در حیطه درآمد استخدامی کارمندان با دریافتی بالا صورت می‌گیرد که به خاطر تخصّص خود (به ویژه در بخش مالی) حقوق بالایی می‌گیرند. علی‌رغم اینکه در کوتاه مدت گاهی پاداش‌های زیادی به این اشخاص تعلق می‌گیرد، اما این افراد امنیت شغلی پایین و انگیزه قوی برای حفظ درآمد در سطح پیش از کسر مالیات دارند. حق‌الزحمه گاهی به صورت غیرنقدی (مثلاً در قالب سهم، پاداش‌ها و سایر جبران خدمت تشویقی) پرداخت می‌شود. این گونه پرداخت‌ها گاهی مشکلاتی را به بار می‌آورد چرا که قواعد مالیاتی مربوطه اغلب پیچیده هستند و امکان اجرای برنامه‌های تهاجمی مالیاتی را ایجاد می‌کنند. در نهایت، انگیزه و فرصت برای پیگیری این برنامه‌های تهاجمی (یا حتی فرار مالیاتی قطعی) معمولاً در حیطه پرداخت‌های ویژه بالا پیش می‌آید تا پرداخت‌های مداوم و معمول. ترفندهای موجود در این حیطه عبارتند از تبدیل درآمد استخدامی به عواید سرمایه‌ای معاف یا مشمول مالیات کمتر،^۹ اعطای مزایا به

^۸ جزئیات بیش‌تر نحوه استفاده ترفند بستگی خواهد داشت به ویژگی‌های خاص نظام مالیاتی، برای مثال دسترسی‌پذیری تخفیف‌ها یا امتیازهای بیش‌تر (مانند کمک‌هزینه سرمایه، کمک‌هزینه پژوهش و توسعه و تخفیف برای ساخت فیلم) و صورت‌های درآمدی که در کشور محل اقامت این اشخاص از مالیات معاف‌اند.

^۹ برای مثال، این ترفندها از سوی اعضای گروه کانونی در بافت سهام خصوصی یا به مثابه حق‌الزحمه بنگاه‌های اقتصادی صورت می‌گیرند.

کارمندان برجسته از طریق اشخاص ثالث^{۱۰} و تبدیل حق الزحمه به دریافتی غیرمشمول یا مشمول مالیات کمتر نزد کارمند.

✓ کارآفرینان

اشخاص کارآفرین با درآمد بالا انواع مختلفی دارند و هر کدام ریسک‌های مالیاتی به‌خصوصی دارند. این اشخاص کارآفرینانی خودساخته و سرشار از ایده‌های نو هستند که ریسک را به جان می‌خرند و شاید تشنه ریسک مالیاتی نیز باشند. در مقابل، ذی‌نفعان یا شریکان شرکت‌های خصوصی دارای قدمت بالا اغلب از ریسک گریزانند و بر موفقیت طی بلند مدت و حفظ ثروت متمرکز هستند. شهرت به ویژه زمانی اهمیت بالایی دارد که نام خانوادگی برند^{۱۱} مصرف‌کننده در نظر گرفته شده باشد.

طرح‌های تهاجمی مالیاتی برای کارآفرینان اغلب به تغییر نوع درآمد یا دارایی^{۱۲} یا برنامه‌ریزی حول محور مواردی مانند تحصیل یا فروش کسب و کار و یا ریسک بالای این امور مرتبط است. حداقل کردن مالیات بر عواید سرمایه‌ای حاصل از فروش کسب و کار معمولاً به یکی از دو روش زیر انجام می‌شود: تطبیق زیان (غیراقتصادی) برای تهاجر عواید؛ یا حصول اطمینان از این که هیچ عایدی مشمول مالیاتی در کشور محل اقامت اشخاص دارای درآمد بالا حاصل نیامده است.

✓ کارآفرینان مالی

کارآفرینان مالی مانند مدیران شرکت‌های سهامی خاص و مدیران صندوق‌های پوشش ریسک با سرمایه بالا گاهی بخش فرعی کارآفرینی تلقی می‌شوند. به خاطر ماهیت کسب و کار این اشخاص، آنها در تأمین سرمایه و مسائل مالیاتی تبخّر و تمایل به بهره‌گیری از راهبردهای تهاجمی دارند. در برخی کشورها، کارآفرینان مالی

^{۱۰} ترندهای مورد بررسی اعضای گروه عبارتند از حق الزحمه غیرمستقیم در قالب قرارداد سودآور خارج از بازار با شخص ثالث که طی آن، کارفرما ضرر شخص ثالث را جبران می‌کند. روش دیگر مجاز دانستن کارمندان به خرید کالاها یا خدمات با ارزش بالا با تخفیف از تأمین‌کننده ثالث است. این تخفیف از سوی کارفرما جبران می‌شود.

^{۱۱} brand

^{۱۲} برای مثال، هدایت کردن درآمد/دارایی به سوی اعضای خانواده که مالیات کمتری می‌پردازند یا سایر اشخاص حقیقی یا حقوقی (شامل تراست‌ها یا نهادها) ضمن اعمال کنترل کسب و کار یا انتقال دارایی‌های خصوصی از طریق واحدهای کسب و کار به منظور کسب ارفاق مالیات به خاطر مخارج، استهلاک و غیره.

اغلب توانایی ساختاربندی بخشی از امور به نحوی را دارند که بخش عمده درآمدهای آنها مشمول مالیات بر عواید سرمایه‌ای پایین‌تر باشد.

✓ ورزشکاران و سرگرمی‌سازان

ورزشکاران و سرگرمی‌سازان گروهی از اشخاص با درآمد خالص بالا هستند که مسائل مالیاتی ویژه‌ای را رقم می‌زنند. اشخاص حقیقی در این بخش اغلب به خاطر شغل‌شان در سطح بین‌المللی در رفت و آمد هستند و در نتیجه مشکلات فرامرزی عمده‌ای اتفاق می‌افتد. اشخاص بسیار موفق در حرفه خود احتمالاً دارایی‌های نامشهود با ارزشی ایجاد کرده‌اند و در ازای حق تصویر، حق اجرا، تبلیغ یک محصول و غیره حق الزحمه‌های بالایی می‌گیرند.

ورزشکاران ورزش‌های تیمی توانایی چندانی در تغییر تابعیت مالیاتی خود ندارند اما گاه از طرح‌های «آماده» مورد استفاده سایر اشخاص با درآمد بالا استفاده می‌کنند. برخی طرح‌ها مخصوص گروه‌های مشخصی از ورزشکاران هستند که مثلاً از قراردادهای دوگانه یا چندگانه استفاده می‌کنند تا میزان مالیات پرداختی خود را در داخل و خارج کشور تغییر دهند.^{۱۳} در برخی ورزش‌های تیمی، جابجایی مکرر بازیکنان شایع است و گاه با انتقال بازیکن و پرداخت هزینه به تیم جدید همراه است. مالکان تیم‌ها در صورتی می‌توانند صرفه‌جویی مالی کنند که بر سر ارقام (خالص) پس از کسر مالیات به توافق برسند و بتوانند مالیات بر پرداخت را (مثلاً از طریق تغییر ماهیت پرداخت) به حداقل برسانند.^{۱۴}

^{۱۳} قراردادهای دوگانه در صورتی محبوب خواهند بود که کشوری (مثلاً بریتانیا) از اشخاص غیرمقیم بر اساس وجه دریافتی آنها مالیات دریافت کند. اشخاص مقیم خارجی دو قرارداد منعقد می‌کنند. نخست، این اشخاص با کارفرمای بریتانیایی برای ایفای تعهدات خود در بریتانیا قرارداد امضا می‌کنند و طی قرارداد دومی، با پیمانکاری وابسته در خارج از کشور برای ایفای تعهدات در سایر نقاط جهان به جز بریتانیا قرارداد منعقد می‌کنند. در صورتی که این قرارداد مضاعف نافذ باشد، درآمد حاصل شخص حقیقی در ازای ایفای تعهدات خود در بریتانیا و همچنین درآمد حاصل در خارج کشور صرفاً به میزانی مشمول خواهد بود که به حساب بریتانیا واریز گردد. در صورت تغییر اساسی در ترتیبات، طرح و برنامه‌ریزی صرف تبدیل به اجتناب یا فرار بالقوه می‌گردد، ترتیبات فحوای قرارداد با یکی از کارفرمایان (و وظایف و مسئولیت‌ها و وظایف تبعی) مخفی می‌ماند و دو قرارداد صرفاً وسیله‌ای برای بهره‌مندی از مزیت‌های مالیاتی می‌گردد.

^{۱۴} به عنوان مثال، از طریق تعریف «پاداش به خدمت تیم درآمدن» یا سایر حق‌الزحمه‌های پرداختی به مدیر برنامه در ازای هزینه جابجایی؛ در پاسخ به مسائل خاص مدیران فوتبال و سایر مدیران مالیاتی ورزشی، ساختارهای خاصی ایجاد شده تا به این ریسک‌ها پرداخته شود. ر.ک. برای مثال، واحد تخصصی ملی ورزش حرفه‌ای هلند.

✓ سرمایه‌گذاران ثروتمند

سرمایه‌گذاران ثروتمند اغلب جابه‌جایی بالایی دارند و گاه جذب کشورهای می‌شوند که شرایط مالیاتی مساعدتری دارند.^{۱۵} این امر شامل عواملی مانند مالیات صفر یا مالیات عواید سرمایه‌ای پایین بر انتقال دارایی‌های خصوصی و وجود شبکه مناسبی از معاهدات مالیاتی می‌گردد. جدا از تغییر محل اقامت مالیاتی، سرمایه‌گذاران ثروتمند می‌توانند از اشخاص حقوقی بهره‌گیرند که در خارج از کشور یا مالیاتی پرداخت نمی‌کنند و یا مالیات پایینی می‌پردازند و از این طریق، مالیات بر درآمد یا مالیات بر عایدی با منبع خارجی آنها کاهش یابد. این ساختارها از برنامه‌ریزی مالیاتی ساده تا فرار مالیاتی متغیر خواهد بود و به عنوان مثال این فرار مالیاتی در قالب عدم اظهار درآمدها یا عواید خارجی (بر خلاف الزام قانون) بروز می‌یابد.

✓ ارث

ارث یکی از منابع ثروت است و گاهی باعث ایجاد مشکلات تمکین مالیاتی هم برای شخص دریافت‌کننده این ثروت و هم شخص انتقال‌دهنده می‌گردد. این مسائل لزوماً برای حداقل کردن بدهی‌های مالیاتی نیست بلکه ناشی از مجموعه‌ای از اهداف مدیریت ثروت شامل محرمانگی، نوع دوستی و چگونگی مصرف ثروت و شخص مصرف‌کننده آن نیز می‌باشد.

اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا ریسک‌های ویژه‌ای نیز در حیطه مالیات بر ارث ایجاد می‌کنند. گستره طرح‌های این حوزه متغیر است: از طرح‌هایی ابتدایی مانند انتقال‌های صوری یا هبه و هدیه در قالب فروش گرفته تا طرح‌های پیچیده متضمن ابزارهای بین‌المللی نگهداری دارایی مانند تراست‌ها و بنیادها برای احتراز از پرداخت مالیات ارث بر دارایی‌هایی مانند مستغلات.

✓ فروش و انتقال

مطابق تعریف، فروش و انتقال دارایی‌ها با ریسک‌های مالیاتی ویژه‌ای همراه است. در صورت افزایش ارزش دارایی‌ها، مؤدیان به دنبال ترفندهایی برای حذف یا کاهش هزینه مالیات خواهند بود. در صورت کاهش

^{۱۵} برای مثال، مطابق گزارش بارکلی (۲۰۱۳) میزان رشد ثروت اشخاص حقیقی (به غیر از مالکان مؤسسان و کسب و کارهای بزرگ) در بازارهای توسعه یافته (۳۲٪) بیش‌تر از بازارهای در حال توسعه (۲۷٪) بوده است و این نشان از جابجایی سرمایه این اشخاص در عرصه بین‌الملل دارد.

ارزش دارایی‌ها، احتمالاً ترندهای دیگری (از قبیل استفاده از قوانین انتقال ضرر و زیان یا تهاثر با سایر عواید و درآمدها) استفاده خواهد شد.

✓ جابجایی بین‌المللی و اقامت مالیاتی

اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا که در عرصه بین‌المللی در حال جابه‌جایی هستند دارایی‌های متعدد تجاری و شخصی در کشورهای مختلف خواهند داشت. سر و کار داشتن با چارچوب‌های مالیاتی مختلف و سایر حوزه‌های حقوقی، تمکین مالیاتی را دشوار می‌کند ولی فرصت را نیز برای استفاده از برنامه‌های تهاجمی مالیاتی فراهم می‌آورد. در چنین شرایطی، اقامت مالیاتی شخص گاه به مشکل بزرگی برای سازمان‌های مالیاتی بدل می‌شود. با این حال، مشکل اقامت فقط منحصر به سازمان‌های مالیاتی نیست و به اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا و مشاوران آنها نیز تسری می‌یابد.

✓ مشاوران حرفه‌ای

مشاوران خبره و مطلع اهمیت بسیاری برای اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا دارند چراکه با استخدام ایشان، از این نکته می‌توانند مطمئن باشند که امور ایشان مطابق تمکین خواهد بود. در عین حال، مشاوران مطرح از این وظیفه خود در قبال مشتری اطلاع دارند که باید ایشان را از فرصت‌های برنامه‌ریزی مالیاتی آگاه کنند. ریسک معمول مشاوران معطوف به نوع ترتیبات برنامه‌ریزی مالیاتی است که به مشتریان خود عرضه می‌کنند. ولی در صورتی مشکل پیش می‌آید که مشاوران مالیاتی کاملاً از همه مسائل مربوط به وضعیت مشتری خود آگاه نباشند. این مسئله گاه به دلیل حضور سایر مشاورها (شامل دفترهای خانوادگی)^{۱۶} یا به خاطر تمایل این اشخاص به محرمانه نگاه داشتن برخی امور خود بروز می‌یابد. در این شرایط، مشاور وضعیت مشتری را به درستی نمی‌تواند تحلیل کند و او را به درستی راهنمایی کند. از این گذشته، برای مشاور در این شرایط دشوار خواهد بود که بتواند به خوبی با سازمان مالیاتی تعامل کند.

عامل دیگر ایجاد ریسک و شاخص بالقوه برنامه تهاجمی مالیاتی به کار گرفتن مشاورانی است که به ایجاد چالش برای سازمان مالیاتی شهره‌اند و به عمد، به دنبال مخفی کردن امور مشتریان خود از سازمان مالیاتی

^{۱۶} «دفتر خانوادگی» شرکتی است که مسئول مدیریت سرمایه‌گذاری، تراست و امور مالیاتی یک خانواده متمول را برعهده دارد. در برخی موارد مسئولیت این شرکت به مدیریت امور شخصی خانواده (مثلاً هماهنگی سفر، مدیریت امور منزل و برقراری امنیت خانواده) نیز تسری می‌یابد.

هستند، چه اینکه به صورت مستقیم این امور را پنهان کنند و چه اینکه در رویه کار چنان چالشی ایجاد کنند که رسیدگی به تاخیر افتد یا مختومه گردد. برخی مشاوران نیز آمادۀ کمک به مشتریان خود برای فرار مالیاتی هستند.

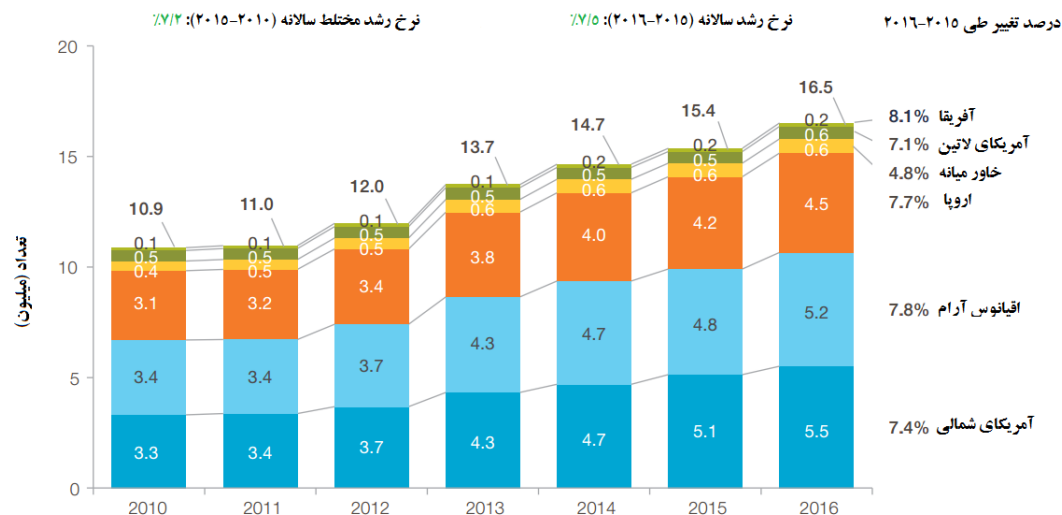
✓ ساختارهای برون مرزی و حساب های بانکی

ساختارهای برون مرزی (شامل تراست ها، بنیادها و سایر شرکت های مشابه و همچنین حساب های بانکی برون مرزی) باعث افزایش ریسک مالیاتی می شوند. با این حال، باید توجه داشت که ساختارهای برون مرزی متضمن ثروت شخصی و یا سرمایه گذاری های جمعی (شامل موارد نگاه داری شده در حوزه های مالیاتی معاف یا دارای مالیات ناچیز) گاه دلایل حقوقی غیر مالیاتی دارد و نباید به سادگی آنها را برنامه ریزی تهاجمی مالیاتی یا فرار مالیاتی تلقی کرد. نکته اصلی در ارزیابی ریسک ذاتی صرفاً مرتبط با قوانین خارجی نیست بلکه درک تجاری انواع ساختارهای مورد استفاده اشخاص حقیقی دارای ثروت خالص بالا و هدف آنها نیز تاثیر گذار است.

۲) بررسی تطبیقی رفتار سازمان مالیاتی با اشخاص حقیقی با ثروت بالا

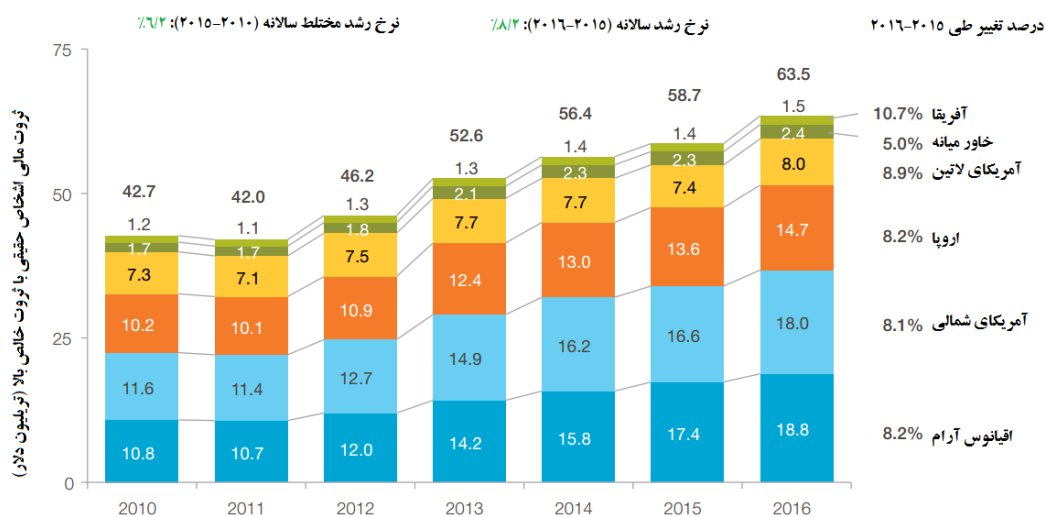
سه بازار اصلی بزرگ جهان یعنی اقیانوس آرام، آمریکای شمالی و اروپا به نحوی برابر در افزایش تعداد اشخاص حقیقی با ثروت خالص نقش داشته اند و میانگین درصد رشد جمعیت این اشخاص ۷/۵ و نرخ رشد ثروت آنها ۸/۲٪ در سال ۲۰۱۶ بوده است. همچنین وضعیت برخی بازارها مانند روسیه، برزیل و کانادا در زمینه جذب این افراد بهبود جزئی یافته است. البته رتبه کشورهای مختلف در جذب این افراد نیز تغییر کرده و برای مثال فرانسه از بریتانیا پیشی گرفته و در میان ۵ کشور نخست قرار گرفته است و کشورهایی مانند سوئد خود را در میان ۲۵ کشور اول فهرست قرار داده اند. در نمودار زیر درصد ثروت و درصد جمعیت در نواحی مختلف آمده است:

نمودار ۱-۲: تعداد اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا به تفکیک منطقه (۲۰۱۵-۲۰۱۶) (کاپ جمنی، ۲۰۱۷)



همچنین اشخاص حقیقی با ثروت خالص بسیار بالا نیز طی سال‌های اخیر رشد بالایی داشته و هم اکنون ۹/۲ درصد از کل ثروت و ۸/۳ درصد از جمعیت کل اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا را در اختیار دارند. پیش‌بینی کاپ جمنی (۲۰۱۷) حاکی از آن است که تا سال ۲۰۲۵ میزان ثروت اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا از ۱۰۰ تریلیون دلار فراتر می‌رود.

نمودار ۲-۲: ثروت اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا به تفکیک منطقه (۲۰۱۵-۲۰۱۶) (کاپ جمنی، ۲۰۱۷)



طبیعی است که اشخاصی با چنین سطحی از ثروت همیشه به دنبال سرمایه گذاری برای افزایش ثروت (و بعضاً درآمد) خود باشند. پس عجیب نیست که از نظر درصد اهمیت برای ایشان، مدیریت سرمایه گذاری و برنامه ریزی مالی (به ترتیب یا ۸۷/۲٪ و ۸۶/۹٪) بالاترین رتبه را میان خدمات مطلوب ایشان داشته باشند، اما درست در رتبه بعدی (۸۱/۴٪)، مشاوره مالیاتی و حقوقی رتبه سوم را به خود اختصاص داده است که این به معنای آن است که به غیر از اقدام های ایجابی برای افزایش ثروت، این اشخاص به دنبال جلوگیری از نشت ثروت و درآمد حاصل خود (از جمله در قالب مالیات) نیز هستند و به نحوی با مشاوره خواستن و صورت دادن اقدام های سلبی جلوی از دست رفتن ثروت را بگیرند (کاپ جمنی، ۲۰۱۷).

در نتیجه این امر، اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا چالش هایی را برای سازمان های مالیاتی ایجاد می کنند. امکان طرح ریزی تهاجمی مالیاتی و تأثیر رفتار تمکینی آنها بر یکپارچگی نظام مالیاتی، فعالیت در عرصه بین الملل و همچنین محل های مختلف درآمدی و ثروتی ایشان، موجب شده امور مالیاتی این اشخاص پیچیدگی خاصی داشته و متضمن ریسک های مختلفی باشد. همچنین درصد بالای سهم ایشان در تأمین درآمد سازمان مالیاتی باعث می شود که توجه ویژه ای به این اشخاص شود، چراکه هرگونه فرار یا کم اظهاری مالیاتی یا بعضاً استفاده از طرح های مالیاتی تهاجمی باعث از دست رفتن میزان عظیمی از درآمدهای سازمان می گردد.

۲-۱) تمرکز منابع

تعامل منظم و پیوسته سازمان مالیاتی با اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا و مشاوران آنها در مورد مسائلی مانند برنامه ریزی، تمکین و ارائه خدمات از اهمیت بسزایی برخوردار است. این مسئله برداشت سازمان مالیاتی^{۱۷} را در مورد این مؤدیان بهبود می بخشد. همچنین به این اشخاص و مشاوران آنها کمک می کند تا نسبت به سازمان مالیاتی شناخت بهتری پیدا کنند.^{۱۸} سازمان مالیاتی در صورتی در جمع آوری اطلاعات کافی از این اشخاص موفق خواهد بود که بخشی ویژه ای در سازمان، برای این امر در نظر گرفته شود. نحوه تمرکز منابع بر این اشخاص به اشکال مختلف میسر خواهد بود. شایع ترین روش ایجاد واحدی مجزا برای این افراد است. بررسی های صورت گرفته در کشورهای مختلف نشان داده شده است که از نظر

^{۱۷} از جمله آشنایی با ساختارهای قدیمی و ریسک های مالیاتی آنها و همچنین برداشت درست تر از راهبرد مالیاتی کلی اشخاص مزبور.

^{۱۸} برای مثال، ساختارهای اغلب مورد استفاده برای سرمایه گذاری، طرح های کسب و کار و ارث و عوامل غیرمالیاتی رقم زننده آنها.

اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا و مشاوران آنها نیز، این روش دارای اولویت می‌باشد. این واحد معمولاً مسئولیت مالیات‌هایی را برعهده دارد که تأثیر مستقیمی بر روی بدهی‌ها و تعهدات مالیاتی این اشخاص حقیقی می‌گذارد. در برخی کشورها، حوزه وظایف واحد مزبور به سرمایه‌گذاری‌ها و شرکت‌های بازرگانی وابسته (از جمله تراست، شرکت‌های سرمایه‌گذاری کنترل‌شده و سایر شرکت‌های عملیاتی) تسری می‌یابد و این واحد گاهی به سایر اعضای خانواده این اشخاص نیز می‌پردازد تا دید سازمان را نسبت به آنها گسترده‌تر سازد.

باید توجه داشت که ایجاد بخش اختصاصی، هدف نهایی نیست بلکه بستری برای پیگیری چندین کارکرد است:

➤ ارسال این پیام شفاف به عدم تمکین برخی از اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا مبنی بر اینکه با ریسک جدی تعقیب قانونی از سوی سازمان مالیاتی روبرو خواهند شد و این امر به نوبه خود باعث کاهش رفتار تهاجمی و افزایش تمکین داوطلبانه می‌شود؛

➤ ایجاد امکان تطابق سطح تخصص و دانش مشاوران این اشخاص و همچنین افزایش آگاهی تجاری کارکنان مالیاتی؛ و

➤ ایجاد تمرکز بر مهارت‌ها، آموزش‌های هدفمند، نگاه‌داشت دانش و در نهایت افزایش درک نسبت به اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا.

بررسی‌ها نشان می‌دهد در بسیاری از کشورها، طی ایجاد واحد اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا (در سطح کشور یا منطقه)، رضایت مؤدیان افزایش یافته است و این امر بیش‌تر به خاطر رابط‌های اختصاصی ایشان بوده است. از این گذشته، این واحدها عموماً نظر کارکنان با استعداد را به خود جلب می‌کند. برای مثال در فرانسه، ایجاد گفتگوی صحیح بین واحدهای اختصاصی^{۱۹}، ستاد سازمان وزارت دارایی و اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا باعث افزایش تبادل اطلاعات داوطلبانه می‌شود. تعامل مزبور باعث شناخت بهتر شرایط هر یک از طرفین شده و کاهش طرح دعوی را در پی دارد.

تمرکز بر بخش اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا باعث افزایش درآمدهای مالیاتی نیز می‌شود. هرچند اطلاعات دقیقی از کشورها در مورد سرمایه‌گذاری ایشان بر واحد اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا در

¹⁹ DNVSF

دست نیست، اما اطلاعات در دسترس حاکی از آن است که تمرکز بر این گروه از مؤدیان نتایج مثبتی در قالب افزایش درآمدها و یا جلوگیری از ضرر و زیان به همراه داشته است.

مطابق گزارش کاپ‌جمینی (۲۰۱۷)، استرالیا بعد از ژاپن و چین بالاترین تعداد اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا را در حوزه اقیانوس آرام دارد^{۲۰} و شاید به خاطر آن است که در ارائه خدمات مدیریت ثروت و بانکداری خصوصی، رقابتی‌تر عمل نموده است. تعداد این اشخاص در استرالیا با ۴ درصد افزایش طی سال ۲۰۱۵ به ۲۳۴,۰۰۰ نفر رسید که ثروت ترکیبی مالی به ارزش بیش از ۷۳۵ میلیارد دلار را در اختیار دارند. تجربه استرالیا دال بر آن است که تمرکز بر اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا باعث بهبود تمکین می‌گردد. پژوهش سازمان مالیاتی استرالیا در مورد رشد مالیات پرداختی اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا نسبت به رشد درآمد خانوارها (با جمعیت قابل قیاس) حاکی از افزایش محسوس مالیات پرداختی نسبت به درآمد در دهه ۱۹۹۰ است و این مسئله با ایجاد نیروی کار و گسیل منابع به سوی فعالیت‌های سازمان مالیاتی هماهنگی دارد. به طور مشخص، تمکین داوطلبانه در سال‌های بعدی بهبود یافته است. همچنین تعامل منظم و مداوم با اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا و مشاوران آنها باعث افزایش جریان اطلاعات و آگاهی نسبت به مسائل جاری می‌گردد.

۲-۲) نحوه تشخیص اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا

برای این بخش از مؤدیان، سازمان‌های مالیاتی منابع محدودی در اختیار دارند. برای مدیریت منابع باید ابتدا این اشخاص را شناخت تا بتوان آستانه‌ها و سایر موارد قانونی را وضع کرد و از این طریق، صرفاً بر تعداد مشخصی از این اشخاص تمرکز نمود.

در گزارش‌های منتشره از سوی بنگاه‌های مختلف^{۲۱}، عموماً حد آستانه‌ای برای ثروت مالی یا قابل سرمایه‌گذاری یا دارایی تحت کنترل تعیین می‌شود و از این طریق، جمعیت اشخاص حقیقی با ثروت خالص

^{۲۰} هرچند مطابق گزارش مزبور، اندونزی (۱۳/۷٪)، تایلند (۱۲/۷٪) و تایلند (۱۱/۹٪) بیش‌ترین رشد جمعیت این اشخاص را طی سال‌های ۲۰۱۵-۲۰۱۶ داشته‌اند.

^{۲۱} ر.ک.

Barclays Wealth (2007) and Barclays Wealth (2008); Boston Consulting Group (2017); Citi Private Bank and Knight Frank (2017); McKinsey & Company (2005); Merrill Lynch Cap Gemini (2017); and Oliver Wyman (2008).

بالا مشخص می‌گردد. این آستانه دارایی‌های بلافصل این اشخاص، همچنین دارایی‌های با واسطه نزد اشخاص حقوقی کنترل‌شده مانند شرکت‌های خصوصی و دارایی‌های نزد امین و متعلق به ذی‌نفعان را دربرمی‌گیرد ولی محل اقامت شخصی این اشخاص را مستثنی می‌کند و آن را شامل نمی‌شود. شواهد حاکی از آن که تعداد این اشخاص در سراسر دنیا بین ۱۶ تا ۱۸ میلیون نفر است.^{۲۲} این گزارش‌ها نشان می‌دهد هم جمعیت این اشخاص در سطح دنیا و هم کل ثروت ایشان هر ساله در حال رشد بوده و پس از بحران مالی میزان رشد جمعیت ایشان افزایش نیز یافته است.

در یکی از این گزارش‌ها (مریل لینچ کاپ‌جمینی، ۲۰۱۷) آمده است که کل ثروت اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا ۶۳/۵ تریلیون دلار آمریکا است. سایر گزارش‌ها حاکی از آن است که کل ثروت آنها در سال ۲۰۱۷ در دامنه ۸۰ تا ۱۶۷ تریلیون دلار قرار دارد.^{۲۳} پیش‌بینی می‌شود ثروت این اشخاص در بین سال‌های ۲۰۲۱ تا ۲۰۲۵ به ۸۳ تا ۲۲۵ تریلیون دلار برسد؛^{۲۴} البته اگر بحران اقتصادی دهه ۲۰۱۰ نبود، ثروت این اشخاص رشد قابل ملاحظه‌ای می‌یافت.^{۲۵}

طبق این گزارش، رشد تعداد اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا در سال ۲۰۱۶ در سراسر دنیا یکسان نبوده است. رشد جهانی جمعیت اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا بین سال‌های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ هفت و نیم درصد بوده اما منطقه آفریقا بیشترین عواید منطقه‌ای را نصیب این اشخاص کرده و رشد ۱۰/۷ درصدی داشته است (مریلا لینچ کاپ‌جمینی، ۲۰۱۷).

^{۲۲} ر.ک.

Citi Private Bank and Knight Frank (2017) (۱۶/۹ میلیون); Merrill Lynch Cap Gemini (2017) (۱۶/۵ میلیون); Boston Consulting Group (2008) (۱۷/۹ میلیون).

^{۲۳} ر.ک.

Boston Consulting Group (۲۰۱۷) (۱۶۶/۵ تریلیون دلار); Ernst & Young Private Limited (2017) (۱۴۰ تریلیون دلار); Merrill Lynch Cap Gemini (2017) (۶۳/۵ تریلیون دلار)

^{۲۴} ر.ک.

Merrill Lynch Cap Gemini (2017) (۱۰۰ تریلیون دلار تا سال ۲۰۲۵); Boston Consulting Group (2017) (۲۲۳/۱ تریلیون تا سال ۲۰۲۱); Oliver Wyman (2017) (۸۳ تریلیون تا سال ۲۰۱۲).

^{۲۵} ر.ک. برای مثال اکونومیست (۴ آوریل ۲۰۰۹، «گزارش ویژه در مورد افراد ثروتمند»، ص ۳) که در آن آمده «طبق پیمایش اولیور ویمان، برآورد می‌گردد بحران مالی باعث شده که اشخاص با ثروت خالص بالا ۱۰ تریلیون دلار یا به چهارم ثروت خود را از دست بدهند».

همچنین یکی از زیرمجموعه‌های جمعیت اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا «اشخاص حقیقی با ثروت فوق‌العاده بالا»^{۲۶} هستند. بسته به تعریف ارائه شده، دارایی مالی تحت کنترل این اشخاص بین ۶۳ تا ۱۶۷ تریلیون دلار آمریکا یا بیش تر است.^{۲۷}

به منظور ارائه سطح مناسب خدمات به این اشخاص، بانک‌ها نیز جمعیت اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا را تقسیم‌بندی می‌کنند. به عنوان مثال، بانکی در بریتانیا و فعال در حوزه بخش بانکداری خصوصی از لحاظ تجاری تقسیم‌بندی زیر را ارائه می‌کند:

- **متمول:** دارایی خالص قابل سرمایه‌گذاری بین ۰/۵ تا ۵ میلیون پوند؛
- **با ثروت خالص بالا:** دارایی قابل سرمایه‌گذاری بین ۵ تا ۲۰ میلیون پوند؛ و
- **با ثروت خالص بسیار بالا:** دارایی قابل سرمایه‌گذاری بیش از ۲۰ میلیون پوند.

با رشد یا کاهش ثروت مشتریان، طبقه‌بندی ثروتی آنها و همچنین سبک و سطح خدمت دریافتی ایشان نیز به طبع تغییر می‌کند. ثروتمندترین اشخاص، خدمات شخصی ویژه و اشخاص معمول متمول خدمات عادی‌تری دریافت می‌کنند.

به طور کلی از لحاظ ساز و کار اداری، کشورهای مختلف هر یک معیارهای مشخصی برای تعریف جمعیت این اشخاص استفاده می‌کنند. این معیارها عبارتند از آستانه‌های درآمدی و/یا ثروت^{۲۸} و معیارهای پیچیده امور مالیاتی (شامل منابع درآمدی مختلف و مسائل مالیاتی بین‌المللی).^{۲۹} برخی کشورها نسبت به مدیران

²⁶ UNHWI

²⁷ ر.ک.

Merrill Lynch Cap Gemini (2017) (۶۳/۵ تریلیون دلار); Boston Consulting Group (2017) (۱۶۶/۵ تریلیون دلار); Oliver Wyman (2017) (۶۵ تریلیون دلار).

²⁸ در استرالیا و کانادا، اشخاص حقیقی دارای ثروت بالا و دارای درآمد بالا به طور جداگانه در قالب دو گروه تعریف شده است که تحت مدیریت واحدهای جداگانه قرار و فرآیندهای مجزایی دارند. در استرالیا، تمرکز تیم اشخاص حقیقی دارای درآمد بالا طی سال اول شروع فعالیت (۲۰۰۷-۲۰۰۸) بر مدیران اجرایی و هیئت مدیره شرکت‌های دولتی بود که حق‌الزحمه ایشان بیش از ۱۰ میلیون دلار استرالیا است و درآمد خود را کم‌تر از حد واقع اظهار می‌کردند. کار تیم مزبور طی بازه ۲۰۰۸-۲۰۰۹ نیز ادامه و به مدیران ارشد اجرایی شرکت‌های خصوصی و شرکت‌های تحت تملک خارجی تسری یافت. ر.ک. ATO (۲۰۰۸ ب).

²⁹ در ژاپن، واحد مزبور بر ترفندهای بین‌المللی اجتناب از مالیات تکیه دارد که از سوی مؤدیان کوچک و متوسط (SME) و اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا مورد استفاده قرار می‌گیرد. دلیل تمرکز مزبور تشخیص این امر است که مسئله اجتناب مالیاتی بین‌المللی در میان این دسته از مؤدیان در حال شیوع بوده است یا خیر.

اجرایی ارشد و هیئت مدیره شرکت‌های دولتی یا اشخاص حقیقی ثروتمند و دارای وجهه عمومی بالا توجه ویژه‌ای مبذول می‌دارند. سایر کشورها نسبت به مؤدیان ثروتمند جدید متمرکز هستند. در کل، بسیاری از سازمان‌های مالیاتی ترکیبی از عوامل فوق را همراه با سایر عوامل مرتبط با شرایط کشور خود در نظر می‌گیرند.^{۳۰}

برای مثال گاهی حتی کشورهایی که فاقد مالیات بر ثروت هستند نیز ثروت را معیار اصلی تشخیص این اشخاص تلقی می‌کنند. زیرا برای کسب ثروت، اشخاص معمولاً به درآمد قابل توجهی نیاز دارند، چه اینکه این ثروت مشمول مالیات باشد یا خیر. به علاوه، ثروت به مثابه شاخص در صورتی دارای ثبات نسبی است که درآمد از سالی تا سال دیگر متغیر باشد؛ در مقام معیار سنجش نیز، گاهی ثروت تحت تأثیر برنامه‌ریزی مالیاتی قرار می‌گیرد. در نتیجه، تعریف اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا بر اساس درآمد صرف گاهی مشکل‌زاست. داده‌های مرتبط را می‌توان از منابعی مانند اظهارنامه مالیات (شامل مثلاً صورت دارایی‌ها و بدهی‌ها) استخراج کرد؛ این داده‌ها از طریق سایر اداره‌های دولتی یا در قالب اطلاعات نزد موسسه‌های مالی، گزارش‌های رسانه‌ای و غیره تأمین می‌شود.

گاهی در شرایط خاص، مسائلی پیش می‌آید که باید به طور مناسب به آنها پرداخت و از این بابت اطمینان به عمل آورد که واحد مزبور صرفاً اشخاصی را در بر می‌گیرد که سازمان مالیات در پی تمرکز بر آنهاست. درباره اشخاص حقیقی حول و حوش حد آستانه نیز مشکلاتی وجود دارد و باید انعطاف کافی داشت تا اطمینان حاصل نمود که ورود و خروج اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا در این بخش به صورت مؤثر صورت می‌پذیرد. به عنوان مثال، یکی از راه حل‌ها این است که صرفاً زمانی که یک شخص طی دو سال متوالی شرایط را احراز نماید اقدام به ورود و خروج آنها نماید. در صورت ورود و خروج مکرر شخص حقیقی در واحد ویژه، این امر مشکلاتی را در زمینه یکپارچگی برخورد سازمان پیش می‌آورد. معیار پولی را باید حداقل به صورت سالانه اصلاح کرد تا تورم و رشد عمومی این اشخاص را بتوان لحاظ و اطمینان حاصل کرد که منابع موجود به کفایت به مؤدیان اختصاص داده شده است.

^{۳۰} برای مثال، بریتانیا به صورت مجزاً دو دسته از اشخاص حقیقی ثروتمند (یعنی کارمندان ترک تابعیت کرده و مشارکت‌های حرفه‌ای) را تعریف می‌کند و به مسائل ویژه مرتبط با تقسیم‌بندی‌های فرعی این اشخاص نظری می‌اندازند.

۳-۲) سازمان‌دهی منابع

عوامل مختلفی بر توانایی یا تمایل سازمان مالیاتی به ساماندهی تیم‌های تخصصی برای پرداختن به اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا تأثیر می‌گذارند. تیم‌های تخصصی به شکل واحد مجزای مرکزی یا چند واحد منطقه‌ای خواهند بود. گاهی محدودیت‌های موجود در قوانین از ایجاد واحد «ملی» جلوگیری می‌کند و در نتیجه واحدهای منطقه‌ای می‌توان تاسیس کرد. به‌علاوه، واحدهای منطقه‌ای در صورتی دارای اولویت است که سازمان مالیاتی در میان جمعیت اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا تفاوت‌های منطقه‌ای را در نظر بگیرد. درک گسترده‌تر عموم از جمله ملاحظات مهم برای اختصاص منابع به این دسته از مؤدیان خواهد بود. سازمان‌های مالیاتی باید بی‌طرفانه عمل کنند و رفتار یکپارچه‌ای با همه مؤدیان داشته باشند. استرالیا راهنمایی با عنوان «دارا و عاقل: راهنمای مالیاتی برای اشخاص حقیقی ثروتمند استرالیا» منتشر نموده است. این دفترچه شامل اطلاعاتی در خصوص مواردی است که مؤدی در این واحدها با آنها مواجه است؛ همچنین پیشنهادهایی برای کمک به مؤدیان در راستای مدیریت تعهدات مالیاتی خود و ریز اطلاعات و خدمات پشتیبانی برای نیل به تمکین مالیاتی ارائه شده است. همچنین سازمان مالیاتی استرالیا راهنمای آنلاینی منتشر کرده است که اطلاعات به‌روز و مناسبی برای اشخاص حقیقی ثروتمند دربر دارد.

همچنین کشورهایمانند کانادا، فرانسه، ایرلند، ژاپن، نیوزلند، آفریقای جنوبی و بریتانیا نیز دارای برنامه‌های رسمی برای تمرکز مستقیم بر اشخاص حقیقی با ثروت بالا هستند. این کشورها با ارزیابی ریسک راهبردی سازمان مالیاتی، تصمیم به تمرکز بخشی از منابع بر این اشخاص گرفته‌اند. این واحد در کشورهای مختلف طی دوره‌های مختلف ایجاد شده است: در فرانسه عملیات ایجاد آن در سال ۱۹۸۳، در استرالیا سال ۱۹۹۶ و در اکثر کشورهای دیگر طی سال‌های بین ۲۰۰۲ لغایت ۲۰۰۸ این واحدها ایجاد گردید. در جدول زیر جزئیات این واحدها (شامل تعداد اشخاص مورد رسیدگی در هر واحد، وظایف صورت گرفته در واحدها و مالیات‌های جاری تحت رسیدگی این واحدها) ارائه شده است.

علاوه بر برنامه‌های ویژه اشخاص دارای ثروت بالا، دو کشور استرالیا و کانادا برنامه‌هایی برای اشخاص حقیقی دارای درآمد بالا نیز ایجاد کرده‌اند، با این هدف که توانایی ارزیابی ریسک سازمان مالیاتی در این بخش افزایش یابد. فرانسه و آفریقای جنوبی همچنین معیاری برای اطمینان از این مسئله دارند که اشخاص حقیقی با درآمد بالا در برنامه‌های تخصصی آنها دیده شده‌اند.

جدول ۲-۱- رویکردهای واحد اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا، وظایف و مالیات‌های تحت پوشش این واحدها

کشور	حدود جمعیت اشخاص حقیقی با ثروت خالص (ث)/درآمد(د) بالا ^۱	سال تأسیس	واحد مرتبط با			وظایف و اختیارات			مالیات‌های تحت پوشش	
			اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا	اشخاص حقیقی با درآمد بالا	شرکت‌های کنترل‌شده	رابطه مؤدیان	ارزیابی ریسک	حسابرسی	صرفاً مالیات بر درآمد	کلّیه مالیات‌ها
استرالیا	۱۳۰۰ (ث)	۱۹۹۶	*		*	* ^۲	*	*	* ^۳	
"	۱۷۰۰ (د)	۲۰۰۷		*			*	*	* ^۳	
کانادا	۵۵۰ (ث) ^۴	۲۰۰۶	*		*		*	*		* ^۵
"	نامشخص (د)	۲۰۰۷		*			*	*	*	
فرانسه	۱۰۰۰۰ ^۶	۱۹۸۳	*	*	*			*		*
ایرلند	۴۳۰	۲۰۰۳	*		* ^۷	*	*	*		*
ژاپن ^۸	نامشخص	۲۰۰۱	*	*	*		*	*		*
مکزیک ^۹	نامشخص							*		*
هلند ^{۱۰}	نامشخص	۲۰۰۸	*			*			*	
نیوزلند	۱۰۰	۲۰۰۲-۲۰۰۶ ^{۱۱}	*		*	*	*	*		* ^{۱۲}
آفریقای جنوبی	۱۰۰۰	۲۰۰۶	*	*	*	*	*	*		*
بریتانیا ^{۱۳}	۱۵۰۰۰	۲۰۰۹	*			*	*	*		* ^{۱۵}
"	۱۶۰۰۰۰ ^{۱۶}	۲۰۰۲		*		*	*	*		*

۱. معیار مورد استفاده برای تعریف اشخاص حقیقی دارای ثروت خالص بالا (ث) و دارای درآمد بالا (د) از سازمانی به سازمان دیگر متفاوت است و الزاماً معیار یکسانی در گزارش ثروت استفاده نمی‌شود.
۲. رابط برای ارزیابی ریسک، حسابرسی و اختلافات.
۳. واحد با سایر بخش‌ها در زمینه اداره سایر مالیات‌های تحت مدیریت سازمان مالیاتی استرالیا همکاری می‌کند.
۴. اشخاص دارای مایملک خالص بالای ۵۰ میلیون دلار.
۵. حداقل مالیات بر درآمد و مالیات بر کالا و خدمات.
۶. دربرگیرنده شرکت‌های تحت کنترل این اشخاص نیز است.
۷. شامل همه سرمایه‌گذاری‌های مرتبط با شرکت‌ها به استثنای شرکت‌های تجاری.
۸. واحدهای تخصصی در سطح منطقه واقع شده‌اند و مسائل بین‌المللی مالیات‌ستانی این اشخاص و شرکت‌های کوچک و متوسط در آن بررسی می‌شوند.
۹. در مکزیک، این واحد امور مالیاتی برخی از اشخاص خاص که دارای‌های قابل توجهی دارند را بررسی می‌کند (مانند سیاست‌مداران، هنرمندان و ورزشکاران)، ولی معیار مشخصی برای تعیین اشخاص حقیقی با ثروت بالا وجود ندارد.
۱۰. این طرح در مرحله اجرای آزمایشی است.
۱۱. تیم دیگری در سال ۲۰۰۶ شکل گرفت تا در زمینه اشخاص حقیقی با ریسک پایین / امور عملیاتی کمک نماید.
۱۲. حداقل مالیات بر درآمد و مالیات بر کالا و خدمات.
۱۳. به استثنای تیم مشارکت حرفه‌ای که در اصل دربرگیرنده اشخاصی غیر از اشخاص مزبور است.
۱۴. اشخاص حقیقی تحت نظارت واحد اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا.
۱۵. به استثنای مالیات بر ارزش افزوده و مالیات بر ارث.
۱۶. اشخاص حقیقی تحت نظارت تیم ترک تابعیت.

۴-۲) مهارت‌های کارکنان

اصول مهم تعامل بین سازمان‌های مالیاتی و بخش اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا دارای پنج مشخصه است: درک مبتنی بر آگاهی تجاری؛ عدم جانبداری؛ تناسب؛ توسعه^{۳۱} نظام از طریق افشا و شفافیت؛ و پاسخگویی. برای درک کامل طرح‌های تهاجمی مالیاتی مورد استفاده این اشخاص و همچنین روشهای پیچیده مورد استفاده، کارکنان مرتبط با این بخش از مؤدیان باید بسیار توانمند و حایز پنج خصیصه مزبور باشد.

این کارکنان باید بتوانند ریسک‌های مالیاتی را در ساختارها و ترتیبات پیچیده شناسایی کنند، برای تشویق به افشا و شفافیت، با این اشخاص و مشاوران آنها ارتباط‌های حرفه‌ای برقرار کنند و برای نشان دادن عکس‌العمل مناسب نسبت به ریسک این اشخاص در زمان مناسب، یکپارچه و شفاف و به کفایت عمل کنند.

بررسی‌ها در مورد پروژه اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا حاکی از آن است که نخستین ویژگی (آگاهی تجاری) به شدت مورد نیاز این دسته از مؤدیان و مشاوران آنهاست. مؤدیان احتمالاً در صورتی که به باور ایشان، به خاطر درک پایین سازمان مالیاتی نسبت به پیش‌زمینه تجاری، گفتگوی مربوطه با سازمان مالیاتی بدون هیچ دلیلی جزئی و طولانی گردد مایل به افشا و شفافیت نخواهند بود.

آگاهی تجاری شامل درک «ساز و کار انجام کسب و کار»، ویژگی‌های بخش صنعت و ویژگی‌های منحصر به فرد کسب و کار برخی مؤدیان می‌گردد. علاوه بر اینکه آگاهی از عوامل کسب و کار مزبور برای اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا مهم است، درک انگیزه‌های مختلف نهفته در ترتیبات و ساختارها حایز اهمیت خواهد بود؛ انگیزه‌های مزبور بیش‌تر مبتنی بر دغدغه‌های شخصی یا خانوادگی هستند تا ملاحظات کاری. آگاهی تجاری احتمالاً معنی گسترده‌تری برای اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا دارد و فعالیت‌هایی را در برمی‌گیرد که متضمن مالیات‌های اشخاص، هدایا و درآمد هستند. در نتیجه، شناخت مورد نیاز دربرگیرنده موارد زیر است (هرچند به این موارد محدود نمی‌شود):

- ترتیبات مالی؛
- ساختارهای برنامه‌ریزی برای سرمایه‌گذاری و ثروت (مانند تراست‌ها، مؤسسات خصوصی و غیره)؛

³¹ openness

- مسائل بین‌المللی مالیات (شامل اقامت مالیاتی، موافقت‌نامه‌های مالیات مضاعف، شرکت‌های کنترل‌شده خارجی، تراست‌های خارجی و صندوق‌های سرمایه‌گذاری خارجی)؛
- مسائل تقسیم ارث؛
- ملاحظات محرمانگی؛ و
- وضعیت ریسک اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا.

شناخت درست از موارد مزبور باعث می‌شود سازمان مالیاتی پیشینه مالیاتی دقیق‌تری از مؤدیان در اختیار داشته باشد و با اختصاص منابع مکفی، به صورت کارآمد به ریسک‌ها بپردازد. همچنین در زمینه اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا، بر عمل تمکین تمرکز می‌شود تا هزینه‌ها و بار اداری پرداختن به مسائل تکراری و غیرلازم کاهش یابند. با توجه به پیشینه تجاری این اشخاص احتمالاً بسیاری از ایشان با سازمان مالیاتی سازش و توافق کنند. سازمان مالیاتی باید این انگیزش‌های رفتاری را ارج نهاده و با خوبی به تعامل با این اشخاص و مشاوران آنها مشغول شود، ضمن اینکه از مسئولیت‌پذیری و حاکمیت خوب مطمئن گردد.

آگاهی تجاری طی تعامل منظم و مداوم حاصل می‌آید و واحد اختصاصی باعث تسریع در حصول آن می‌گردد. در نتیجه، با آموزش کارکنان موجود و استخدام متخصص از خارج سازمان مالیاتی می‌توان به آگاهی اولیه دست یافت. در مطالعات مختلف برخی از راه‌های دستیابی به آگاهی تجاری از طریق آموزش ذکر شده است. این موارد عبارتند از:

- برنامه‌های توسعه مانند راهنمایی افراد و مأمور کردن آنها؛
- آموزش و القای مطالب به صورت غیرمستقیم؛
- همکاری با کسب و کارهای دیگر و نمایندگی‌های آنها جهت تأمین ملزومات آموزشی ویژه؛ و
- جلسات غیررسمی شبکه‌سازی^{۳۲}.

استخدام نیرو یا به مأموریت پذیرفتن از بخش خصوصی و بانک‌ها امکان به روزسازی آگاهی تجاری را در سازمان مهیا می‌سازد. واحد اختصاصی برای کارکنان بخش خصوصی جذابیت بیشتری خواهد داشت و فرصت استفاده از

^{۳۲} شبکه‌سازی فعالیتی اجتماعی-اقتصادی در کسب و کار است که طی آن، صاحبان کسب و کار و کارآفرینان طی دیدار با یکدیگر روابط تجاری ایجاد می‌کنند و از این طریق، از فرصت‌های بیش‌تر برای توسعه کسب و کار استفاده یا این فرصت‌ها را ایجاد می‌کنند.

تجارب کنونی را در محیطی مساعدتر فراهم می‌آورد. برای مثال سازمان مالیاتی استرالیا تیمی از متخصصان داخلی و خارجی دارد که در مورد اعمال قوانین ضدّ اجتناب مشاوره می‌دهند و این اطمینان را حاصل می‌کنند که تصمیم‌های اتخاذ شده «عینی و یکپارچه» هستند. تیم متخصصان باعث می‌شود سازمان مالیاتی بتواند بینشی در مورد امور پیچیده پیدا کند و انگیزش‌های انجام کسب و کار را از برنامه تهاجمی مالیاتی تشخیص دهد. سازمان مالیاتی باید اقدام‌های مناسبی صورت دهد تا اطمینان حاصل نماید که تضاد منافع مدیریت می‌شود، محرمانگی رعایت می‌گردد و اقدامات مربوطه کاملاً شفاف هستند.

کارکنان شاغل در امور اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا نیاز به مهارت‌های فنی مالیاتی بالا دارند تا بتوانند به مالیات‌های مربوط به بخش خصوصی رسیدگی کنند؛ به ویژه باید از قوانین مالیاتی که اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا را متأثر می‌سازند آگاهی کامل داشته باشند.^{۳۳} همچنین باید آگاهی بالایی نسبت به مسائل مالیاتی مورد رسیدگی سایر بخش‌های سازمان وجود داشته باشد و بتوانند از تخصّص خود بهره برده و از مهارت‌های ایجاد هماهنگی برخوردار باشند تا بتوانند در کنار یکدیگر از عهده حل مشکلات پیچیده برآیند.

برای اینکه کارکنان صاحب سطح دانش بالایی گردند، سازمان‌های مالیاتی باید بدو و پیوسته کارکنان خود را آموزش دهد تا مطمئن باشد ایشان می‌توانند مسائل مالیاتی و تجاری پیش روی را حل و فصل کنند. برای مثال، مسئولان سازمان مالیاتی ایرلند با همکاری دانشگاهی محلی دوره دیپلمی را طرح‌ریزی کرده‌اند تا کارکنان بتوانند از این طریق دانش مالیاتی خود را افزایش دهند. سایر اقدام‌ها مانند برنامه‌های هدایت نیروها و مأمور پذیرفتن از بخش خصوصی نیز مفید واقع می‌گردد.

۵-۲) نقش‌ها و وظایف

واحدهای مخصوص این اشخاص در کشورهای مختلف بیش‌تر بر مالیات درآمد اشخاص حقیقی تمرکز دارند^{۳۴} و صرفاً برخی از آنها همه مالیات‌ها را پوشش می‌دهند.^{۳۵} با این حال، بخشی از مزایا صرفاً زمانی تحقّق می‌یابد که

^{۳۳} مثل قوانین اقامت، معافیت‌های خاص در ایرلند و قوانین مرتبط با افراد غیرمقیم در بریتانیا.

^{۳۴} در شرایط مزبور، مالیات بر درآمد شخصی شامل مالیات بر درآمد، عواید سرمایه‌ای، ارث/مستغلات و هدایا می‌گردد.

^{۳۵} ر.ک. جدول ۱-۲.

حیطه گسترده‌تر از مالیات‌های درآمد شخصی^{۳۶} (شامل مالیات بر هدایا و مستغلات) از سوی تیمی متخصص مورد رسیدگی قرار گیرد. این مزایا عبارتند از:

- برخی معاملات بر بیش از یک نوع مالیات تأثیر می‌گذارند: در صورتی که به این مالیات‌ها یک تیم رسیدگی کند، درخواست اطلاعات به حداقل می‌رسد و گردآوری داده‌ها کارآمدتر خواهد بود؛ و
- تعیین رابط مشخص سازمان برای این مؤدیان باعث رفتار یکپارچه‌تر و کارآمدتر از سوی سازمان مالیاتی می‌شود.

در صورتی که اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا کسب و کاری داشته باشند، باید به مالیات‌های دیگر (مثلاً مالیات شرکت‌ها، مالیات بر حقوق و مالیات بر مصرف) نیز رسیدگی شود. رسیدگی به تمام این مالیات‌ها به دانش گسترده مالیاتی کارکنان واحد نیاز دارد و گاهی دانش عمیق و تمرکز بر انواع مالیات‌های شخصی^{۳۷} غیرممکن به نظر می‌رسد.

در برخی کشورها، محدودیت‌هایی برای مالیات‌های تحت رسیدگی در واحد اختصاصی وجود دارد. با این حال، در صورتی که رسیدگی به برخی مالیات‌ها وظیفه بخش دیگر سازمان مالیاتی باشد، رفتار هماهنگ با آن بخش‌ها باعث تحقق مزایای مذکور خواهد شد.

در صورتی که اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا از طریق اشخاص حقوقی مجزاً یا ترتیبات دیگری فعالیت کنند، مسائل مرتبط دیگری نیز پیش خواهد آمد. یک رویکرد به این مسئله این است که این واحد هم به این اشخاص و هم به شرکت‌های تحت کنترل آنها با هم رسیدگی کند. این رویکرد مزایایی خواهد داشت: حفاظت بهتر از داده‌های حساس نزد واحد، فرآیند سنجیده‌تر تشخیص و حسابرسی هماهنگ.^{۳۸} به عنوان مثال، موفقیت استرالیا در زمینه ممیزی اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا مرهون این واقعیت است که کل گروه تحت کنترل مورد

^{۳۶} در گزارش حاضر منظور از صفت «شخصی» امور مرتبط با اشخاص حقیقی است.

^{۳۷} ر.ک. پانوش قلی.

^{۳۸} برای نمونه، در فرانسه این بخش ممیزی و حسابرسی مالیات بر درآمد شخصی و همچنین شرکت‌های کنترل‌شده ایشان را با هم انجام می‌دهد (البته به استثنای شرکت‌هایی که مثلاً به خاطر حضور در صنعتی خاص نیاز به رسیدگی متخصص دارند). بررسی همچنین شامل حق الزحمه مدیران ارشد شرکت‌های کنترل‌شده نیز می‌گردد. ۴۰ درصد از حسابرسی شرکت‌های تحت کنترل در این واحد انجام می‌گیرد. تیم حسابرسی در برخی حوزه‌ها مانند مسائل بین‌المللی (تدلیس بین‌المللی، جهانی‌سازی فعالیت‌های اقتصادی و پناه‌گاه‌های مالیاتی)، امور مالی (با تمرکز بر خرید اهرمی سهام دیگران و ارزش‌گذاری دارایی) و سهام تخصص دارد. به علاوه، تیم‌های پشتیبان مشاوره و حمایت فنی و تخصصی ارائه می‌کنند و همچنین تیم دیگری به پرونده‌های بسیار بزرگ رسیدگی می‌کند و مشاوره‌هایی در زمینه مسائل جاری به تیم حسابرسی ارائه می‌دهد.

رسیدگی قرار گرفته است، فارغ از اینکه محل مدیریت مالیات شرکتی خاص در این گروه در جای دیگر سازمان واقع شده باشد. برای درک رفتار تمکین اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا، سازمان مالیاتی استرالیا رویکردی کل نگر را اتخاذ می کند و همه شرکت های وابسته (اعم از کسب و کارها و موارد خصوصی شامل امور شخصی خانواده اشخاص حقیقی با ثروت بالا) را در تحلیل لحاظ می نماید.

گاهی یکی از شرکت های این اشخاص زیرمجموعه صنعتی قرار می گیرد که ربط چندانی به بخش مربوط به خود این اشخاص ندارد. در کانادا، رویکرد مبتنی بر دسته بندی مؤدیان (یعنی کسب و کارهای کوچک و متوسط، کسب و کارهای بزرگ و ممیزی ویژه) به این معنی است که احتمالاً به سادگی آن دسته از معاملات با ریسک بالای آن دسته از اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا که در چندین کسب و کار فعالیت می کنند از قلم می افتد؛ دلیل این امر آن است که طی ممیزی های مختلف، صرفاً پرونده هایی برای حسابرسی انتخاب خواهند شد که در قالب آن ممیزی ها بگنجد و کلیت گروه های بزرگ اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا نادیده گرفته خواهد شد. اطلاع از سایر معاملات و واحدهای حقوقی اقتصادی وابسته اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا باعث می شود ممیزان بتوانند اطمینان حاصل کنند که کدام یک از معاملات محل قانون هستند.

با این حال دامنه دانش مالیاتی و تجاری مورد نیاز باعث می شود واحد مزبور نتواند به طور مکفی و تخصصی به کلیه مسائل مالیاتی ایجاد شده پردازد. برای مثال، اندازه برخی از شرکت های خصوصی به نحوی است که تخصص مالیات بر شرکت های بسیار بالایی مورد نیاز است.

در برخی موارد رسیدگی به شرکت های کنترل شده در بخش اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا توجه چندانی ندارد. همچنین گاهی این بحث پیش می آید که آیا به واقع این اشخاص شرکت را کنترل می کنند یا خیر. برخی از شرکت ها کاملاً مستقل از این اشخاص عمل می کنند و هیئت مدیره و ساختارهای ارائه اظهارنامه و مالی مجزای خود را دارند و به طور کل مؤدیان مجزایی محسوب می شوند. شرکت ها گاه سهام داران محدودی دارند که امور آنها تحت مدیریت واحد اختصاصی قرار نمی گیرد. ارتباطات صحیح درون سازمان مالیاتی و برخورد هماهنگ متضمن آن است که این واحد با محدود کردن خود به امور شخصی و غیرتجاری اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا، به خوبی وظیفه خود را ایفا می کند.

واحد اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا که امور مربوط به تمکین (مثلاً حسابرسی) را انجام نمی‌دهد این فرصت ارزشمند را از دست خواهد داد که از این مؤدیان شناخت بهتری پیدا کند. از این گذشته، این واحد قادر نخواهد بود که بر رفتار مؤدیان تأثیر بگذارد. واحدهای دارای فعالیت حسابرسی و شخص رابط، در ارزیابی ریسک در جمع‌آوری و تسهیم اطلاعات سهم بزرگی خواهند داشت و این عمل ایشان به هدفمندی و کارآمدی بیش‌تر حسابرسی خواهد انجامید.

تفکیک جنبه‌های خدماتی و تمکینی طی ارتباط با اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا مزایای زیادی دارد. مثلاً در ایرلند، تفکیک مزبور صورت گرفته است. تعیین وظایف به نحو مزبور باعث حفظ یکپارچگی واحد (و کل نظام مالیاتی) می‌گردد و تضمین می‌کند حسابرسی تأثیر منفی بر ایجاد روابط سازنده با این اشخاص نخواهد گذاشت. برخی از کشورهای دارای واحد اختصاصی مزبور، هم از رابط بهره می‌گیرند و هم امور تمکین را سامان‌دهی می‌کنند؛^{۳۹} رویکرد مزبور بسیار باب طبع اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا و مشاوران آنهاست. میزان ارتباط با اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا و مشاوران آنها بسیار متغیر است: از اختصاص رابط اختصاصی به نام مؤدیان در واحد مزبور گرفته تا انتصاب فردی که وظیفه او صرفاً مدیریت کلیه امور مالیاتی این اشخاص است. بازخورد از افراد درگیر اقدامات مزبور^{۴۰} حاکی از آن است که تسهیلات مزبور تأثیر قابل توجهی دارند. مزایای این امر عبارتند از:

- احساس مسئولیت در برابر ارائه پاسخ یکپارچه و به موقع از جانب سازمان مالیاتی؛
- افزایش ارتباط بین مشاوران اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا و سازمان مالیاتی؛ و
- ایجاد اطمینان و یکپارچگی در برابر اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا.

همان‌گونه که ذکر شد، مدیریت موثر روابط نیاز به دانش عمومی در مورد همه مالیات‌ها دارد تا در وهله نخست بتوان به درخواست‌ها پاسخ گفت و در وهله بعد هر گونه منبع دیگری را مورد شناسایی قرار داد که برای پرداختن به مسائل مطرح ضروری هستند. برای استفاده از حداکثر منافع این رویکرد، مدیر روابط با مؤدیان باید این مسئولیت را

^{۳۹} رک. جدول ۱-۲. در استرالیا، واحد مزبور رابط مشخصی ندارد. با این حال، ارتباط بدوی با مؤدیان از طریق ارسال نامه از طرف مأمور ارتباطی صورت می‌پذیرد که با هر گونه ارزیابی ریسک، حسابرسی یا حل و فصل اختلافات سروکار دارد.

^{۴۰} یعنی در صورتی که شرکت‌های بزرگ رابط اختصاصی در سازمان مالیاتی داشته باشند.

برعهده گیرد که نظرهای ضروری نیروهای خود واحد و سایر متخصصان سازمان را دریافت نماید و اختیار و مهارت‌های بینافردی داشته باشد تا بتواند در موقعیت‌های پیچیده مسائل را حل و فصل نماید.

برای نگه‌داشت دانش و تجارب موجود، سازمان‌های مالیاتی باید اقداماتی صورت دهند تا میزان ترک شغل را کاهش دهد و در عین حال از صمیمیت بیش از حد آنها با مؤدی یا فقدان بی‌طرفی جلوگیری کنند.

در حالت مطلوب، کارکنان مسئول امور اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا به صورت روزانه میزان تأثیرگذاری و توفیق قوانین و آیین‌نامه‌های جدید را رصد می‌کنند و این مسئله بازخورد مفیدی در اختیار قانون‌گذاران و سیاست‌گذاران خواهد گذاشت. این کار در صورتی توفیق بیش‌تری خواهد یافت که تعامل موثری بین کارکنان واحد و مشاوران اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا ایجاد شود. در کشورهای مورد بررسی، کارکنان متخصص در حیطه مسائل اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا به تدوین و بهبود قوانین مالیاتی و دستورالعمل‌های مربوطه اقدام می‌کنند. این امر باعث می‌شود واحد مربوطه بهتر بتواند مشکلات ایجاد شده طی اعمال قانون را مرتفع نماید.

تعامل با اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا گاهی به صورت رسمی‌تری صورت می‌گیرد. در بریتانیا، اعضای ارشد واحد رسیدگی‌کننده با این اشخاص به طور منظم با مشاوران مالیاتی بنگاه‌های بزرگ دیدار می‌کنند تا از این طریق، تمکین داوطلبانه افزایش یابد. همچنین، این واحد دو بخش برون‌سازمانی دارد: «بخش اشخاص ثروتمند» که در آن ریسک و مسائل خدمات مشتریان به بحث گذاشته می‌شود و مشورت در مورد تغییرات سیاستی پیشنهادی^{۴۱} را ممکن می‌سازد؛ و «بخش مهاجران» که با مسائل کارکنان اتباع خارجه سر و کار دارد. در استرالیا، سازمان مالیاتی کمیته مشاوره برای اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا ایجاد کرده است؛ کمیته مزبور شامل نمایندگان بنگاه‌های حسابداری و حقوقی شناخته شده است که نماینده بخش عمده این اشخاص تلقی می‌شوند.

گفتگوی رسمی گاهی به صورت رویدادهای مشورتی صورت می‌گیرد و طی آن، تعامل مزبور نه تنها قانون‌گذاری و رویه‌های اداری را تسهیل می‌کند، بلکه باعث می‌شود سازمان مالیاتی بینش عمیق‌تری نسبت به مسائل این اشخاص و مشاوران آنها داشته باشد.

^{۴۱} تغییراتی که خلاصه آنها پیش‌تر در سایت اینترنتی سازمان مالیاتی بریتانیا منتشر شده است.

۶-۲) اقدامات عمومی

➤ گردآوری و استفاده مؤثر از اطلاعات

پس از اختصاص منابع به این بخش از مؤدیان، سازمان مالیاتی بایستی به طور مؤثر به جمع‌آوری اطلاعات اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا پردازد. ایجاد بخشی در سازمان برای تعامل با اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا یا مشاوران آنها هم به افزایش آگاهی این دسته از مؤدیان از شرایط موجود کمک می‌کند و هم شناخت وسیع‌تری نسبت به جمعیت اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا ایجاد خواهد کرد.

تعامل بیش‌تر با اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا و مشاوران آنها برای جمع‌آوری بهتر اطلاعات ضروری خواهد بود. تجربه سایر کشورها حاکی از آن است که با توسعه بخش مرتبط با ایشان، تعامل با آنها نیز بهبود خواهد یافت.

همچنین لازم است سازمان مالیاتی منابع خود را برای جمع‌آوری و تحلیل گستره‌ای از اطلاعات در دسترس عموم سامان‌دهی کند. این منابع شامل مجله‌ها و روزنامه‌های حاوی جزییات در خصوص سبک زندگی، اموال، علایق شخصی و محل انجام کسب و کار ایشان و همچنین سایت‌های جستجوی آنلاین می‌باشد. به علاوه، سازمان مالیاتی اغلب از سایر دستگاه‌های دولتی، دستگاه‌های نظارتی (مثلاً برای ثبت املاک، هواپیمای، سهام و اوراق بهادار) و اشخاص ثالث اطلاعاتی دریافت می‌کند که ملزم به ارائه برخی از داده‌های مشتریان خود هستند. تحلیل منابع اطلاعاتی مزبور باعث می‌شود سازمان مالیاتی بتواند پیشینه‌ای از این اشخاص داشته باشد و به جز مالیات، این عوامل را نیز مدنظر قرار داده و در نتیجه شناخت بهتری نسبت به عوامل مؤثر در رفتار آن اشخاص پیدا کند.

برای افزایش درک از برنامه‌های تهاجمی مالیاتی و به چالش کشیدن آنها، ضروری است اطلاعات جمع‌آوری شده در اختیار سازمان مالیاتی قرار گیرد و به صورت کامل و مؤثر از آن استفاده گردد.

در صورتی که اطلاعات مرتبط با برنامه تهاجمی مالیاتی به دست یکی از کارمندان سازمان مالیاتی برسد، بسیار مهم خواهد بود که این اطلاعات به سرعت در سازمان مالیاتی به گردش درآید، به نحوی که همه کاربران طرح تشخیص داده شوند و تک تک موارد مرتبط با همان طرح یا سایر موارد مشابه شناسایی شوند. از آنجا که تفاوت‌های اساسی در نحوه سامان‌دهی سازمان‌های مالیاتی برای برخورد با برنامه‌های تهاجمی مالیاتی و نحوه مدیریت امور مربوط به

اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا هست، راه معمول آن است که دریافت، تحلیل و انتشار اطلاعات از طریق فرآیند ویژه‌ای صورت پذیرد.

در صورتی که واحدهای تخصصی ضد اجتناب یا برنامه‌های تهاجمی مالیاتی ایجاد شود، این واحدها نقش اساسی در تحلیل و مدیریت اطلاعات در سازمان خواهند داشت.

➤ استخدام کارکنان از بخش خصوصی

ورود اشخاص مطلع از پیچیدگی‌های امور اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا در سیستم راهی برای ارتقای مهارت‌ها و آگاهی تجاری سازمان مالیاتی است و به نوبه خود باعث بهبود رابطه بین مؤدیان، مشاوران آنها و مسئولین سازمان مالیاتی می‌شود. گاهی در خصوص استفاده از این راهکار، به خاطر وجود چالش‌های فرهنگی در مورد گنجاندن متخصصان بخش خصوصی در سازمان‌های مالیاتی، دغدغه‌هایی پیش می‌آید. با این حال، تجربه حاکی از آن که این مسائل قابل حل و فصل است و این موارد نسبت به تجربیات ارزشمند و تفکر جدید این متخصصان چندان قابل توجه نیست. استخدام متخصصان دارای تجربه کار مستقیم با موکلینی از جنس اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا باعث افزایش شناخت کلی سازمان مالیاتی نسبت به آن دسته از عوامل اساسی می‌گردد که تقاضا برای مشاوره مالیاتی را رقم می‌زند و درک بهتری نسبت به طرح‌های مورد استفاده و بازار محل اشتغال آنها ایجاد می‌کند.

برخی کشورها با این هدف دست به استخدام حداقل نیرو از بخش خصوصی زده‌اند که آنها را برای حل و فصل مسائل مربوط به برنامه‌های تهاجمی مالیاتی به کار گیرند، ولی تمرکز این افراد هنوز بر تجربه کسب و کار و امور تجاری شرکت‌هاست تا بر امور اشخاص حقیقی. هدف برخی از این استخدام‌ها استفاده از توان و مهارت‌های ویژه ایشان بوده است. به عنوان مثال در استرالیا، حسابداران مجرب از داخل و خارج از کشور استخدام شده‌اند. سایر سازمان‌های مالیاتی نیز به خلاً دانش خود پی برده و به دنبال پر کردن این خلأ بوده‌اند. بریتانیا اخیراً چند متخصص مالیاتی از بخش خصوصی استخدام کرده است که تجربه کار در بخش بانکی دارند یا در قسمت‌های مالیاتی شرکت‌های چندملیتی کار کرده‌اند. متخصصان دارای تجربه کار در بخش اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا نیز استخدام شده‌اند. تجربه کلی کشورها نشان می‌دهد استخدام نیرو از بخش خصوصی اثر مثبتی بر بهبود توانایی ضد اجتناب این کشورها داشته است.

برای سازمان‌های مالیاتی که نمی‌خواهند نیرو از بخش خصوصی استخدام کنند یا توانایی این کار را ندارند، گفتگوی و ارتباط دایم با مشاوران و سایر متخصصان مفید می‌باشد.

➤ همکاری‌های بین‌المللی

همان‌طور که ذکر شد، اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا جابه‌جایی بسیاری در عرصه بین‌الملل دارند و گاه در چندین کشور حضور دارند؛ در نتیجه، همکاری‌های بین‌المللی منبع اطلاعاتی مهم دیگری برای شناسایی دقیق امور مالیاتی این اشخاص خواهد بود. بنابراین سازمان‌های مالیاتی (به ویژه در زمینه مسائل برون‌مرزی) باید هماهنگ و هدفمند عمل کنند.

همکاری‌های بین‌المللی (به ویژه حسابرسی‌های همزمان) را می‌توان با تبادل بیش‌تر کارکنان بین سازمان‌های مالیاتی بهبود بخشید. این کارکنان رابط مستقیم مقام‌های کشور مبدأ خود هستند، به شناسایی اطلاعات نزد سازمان مالیاتی دیگر مشغول‌اند و تبادل بهتر اطلاعات مورد نیاز را تسهیل می‌کنند. به نظر می‌رسد در آینده همکاری‌های بین‌المللی بیش‌تر خواهد شد.

➤ راهبردهای ارتباطی

ارتباط جنبه کلیدی برای تأثیرگذاری بر تمکین کلیه مؤدیان است، ولی به‌خاطر جایگاه اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا در جامعه، ارتباط با آنها مؤثرتر خواهد بود. سازمان‌های مالیاتی از راهبردهای ارتباطی زیادی استفاده می‌کنند. بسیاری از این راهبردها صرفاً مختص به این اشخاص نیستند. با این حال، پرونده‌های مالیاتی مربوط به اشخاص شناخته شده بسیار مورد توجه عموم مردم واقع می‌شود. برای مثال، اخیراً در ایتالیا برای مؤدیان مشهور (شامل خوانندگان، رانندگان ماشین‌های مسابقه‌ای و بازیکنان فوتبال) برگ تشخیص صادر شده است و اطلاعات غیرمحرمانه مالیاتی ایشان به صورت گسترده در اختیار رسانه‌ها قرار گرفته است تا بر رفتار سایر مؤدیان در جایگاهی مشابه تأثیر بگذارد. سایر کشورها به سراغ پرونده‌های دادگاهی رفته‌اند تا به مردم این پیام را منتقل کنند که همه مؤدیان باید سهم خود را از مالیات بپردازند و به مؤدیان ثروتمند هشدار دهند که استفاده از برنامه‌های تهاجمی مالیاتی با ریسک‌های ملموس همراه خواهد بود.

در برخی کشورها^{۴۲}، ایجاد بخش مخصوص اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالابسیار مورد توجه عموم واقع می‌شود، چراکه کاری خلاف هنجار محسوب می‌گردد و همچنین این پیام را برای اشخاص ثروتمند کشور دارد که احتمال نظارت مستقیم بر فعالیت‌های آنها وجود دارد. برای مثال، در نیوزلند، برای همه مؤدیان تحت نظارت واحد مزبور نامه‌ای ارسال می‌شود که نحوه عملکرد و هدف واحد مزبور و دلایل شمول شخص در این واحد ذکر می‌گردد.

به نوعی، استرالیا دارای پیشرفته‌ترین راهبرد ارتباطی در ارتباط با اشخاص مزبور است؛ در قالب این راهبرد، بخش‌های ویژه‌ای برای اشخاص حقیقی دارای ثروت خالص بالا و همچنین اشخاص حقیقی دارای درآمد بالا پیش‌بینی شده است. در قالب بخشی از این راهبرد، سازمان مالیاتی استرالیا^{۴۳} راهنمایی مالیاتی برای اشخاص حقیقی ثروتمند استرالیا منتشر کرده است؛ در این راهنما فرآیندهای نظارت بر تمکین، عوامل ریسک‌خیز مهم و پیشنهادهایی برای مدیریت بهتر ریسک‌های مؤدیان این بخش ذکر شده است.

➤ اظهار سایر اطلاعات

برخی کشورها اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا را ملزم می‌کنند که اطلاعات بیش‌تری اظهار نمایند. این درخواست معمولاً در قالب نوعی اظهار جزئیات مربوط به دارایی‌ها و بدهی‌های اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا ارائه می‌گردد. با این حال، انگیزه دریافت اطلاعات فوق از سازمانی مالیاتی تا سازمان مالیاتی دیگر متغیر است. در برخی کشورها مانند ژاپن، درخواست در صورتی ارائه می‌شود که درآمد از سطح مشخصی فراتر رود یا مثلاً در نروژ و فرانسه اطلاعات مزبور مربوط به مالیات بر ثروت می‌باشد یا مثلاً در آفریقای جنوبی این امر صرفاً در مورد مدیران شرکت‌ها اجرا می‌شود.

برخی کشورها در صورتی به دنبال اطلاعات بیش‌تر می‌روند که اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا تحت نظارت واحد افراد بسیار ثروتمند باشند. دریافت این اطلاعات گاهی در قالب پرسش‌نامه‌ای است که برای اشخاص حقیقی ارسال می‌شود که (مثلاً در استرالیا و نیوزلند) پرونده آنها به بخش مزبور ارجاع داده می‌شود یا (مثلاً در استرالیا) این اشخاص باید اظهارنامه جامع‌تری را پر کنند که مربوط به شخص حقیقی و اشخاص حقوقی وابسته وی است.

^{۴۲} استرالیا، ایرلند، نیوزلند و آفریقای جنوبی.

^{۴۳} ATO

در صورتی که سازمان مالیاتی به صورت خودکار این امر را سامان‌دهی کند، همه اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالای حایز شرایط باید اطلاعات بیش‌تری ارائه دهند. در صورتی که الزام به ارائه اطلاعات بیش‌تر چندان سختگیرانه نباشد، اطلاعات بیش‌تر بنا به یکی از این موارد درخواست خواهد شد: ریسک تمکین بالاتر به خاطر رفتار گذشته، پیشینه ریسک موجود، یا پرداختن به مسائلی که سازمان مالیاتی باید شناخت بیش‌تری نسبت به آنها داشته باشد.

۷-۲) رویکرد تمکین همیارانه

تمکین همیارانه به ایجاد اعتماد و همیاری بین مؤدیان و سازمان مالیاتی متکی است. در این ارتباط سازمان مالیاتی باید بی‌طرفی، تناسب امور، پاسخگویی و صلاحیت خود در رابطه با پرداختن به امور مؤدی را نشان دهد. این واقعیت که بسیاری از کشورها جنبه‌هایی از تمکین همیارانه را اجرا می‌کنند خود گواه آن است که شرایط مزبور در بسیاری از کشورها هم اکنون برقرار است.

پیش‌نیازهای اصلی رویکردهای همیارانه عبارتند از:

- **نظام حقوقی جامع:** جلب اعتماد مؤدیان نیازمند این است که چارچوب حقوقی و اداری کشور به درستی تدوین شده و چنان قوام دارد که قوانین عادلانه و بی‌طرفانه اجرا می‌گردد.
- **محرمانه نگاه داشتن اطلاعات:** الزام به محرمانه نگه داشتن اطلاعات مؤدی و صرفاً افشای آن حسب قانون اصلی بنیادی در همه کشورها است. از آنجاکه اصل محرمانه‌گی مالیاتی به تساوی در مورد همه مؤدیان اجرا می‌شود، نیاز به حفظ اطلاعات انگیزش اصلی رفتاری برای بسیاری از اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا و به ویژه برای اشخاص با ثروت بسیار بالاست. تبعات تزریق بی‌محابای اطلاعات به عموم مردم به ویژه برای این دسته از مؤدیان بسیار زیان‌بار خواهد بود. یکی از دغدغه‌های مطرح شده، امنیت فیزیکی اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا و خانواده ایشان است. در برخی کشورها، اگر اطلاعات اشخاص ثروتمند به بیرون سازمان درز کند، خطر آدم‌ربایی نیز وجود دارد. سایر عوامل عبارتند از جلوگیری از افشای اطلاعات حساس بازار یا سایر اطلاعات مربوط به سرمایه‌گذاری و مراقبت از اعضای کوچک خانواده در مقابل درز اطلاعات مرتبط با ثروت خانواده ایشان.

از منظر اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا، بسیار حایز اهمیت است که رویه‌های جاری به درستی اجرا شود. معیارهای دیگر بر حسب نیاز عبارتند از:

أ. حفظ اطلاعات مرتبط با اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا درون تیم مدیریتی امور ایشان. در صورتی که متخصصان دیگری از سازمان مالیاتی نیاز باشد، درخواست کارشناسی باید به صورت ناشناس صورت گیرد.

ب. محدود کردن دسترسی به پرونده‌های مؤدیان صرفاً در صورت لزوم و ایجاد امنیت بیش‌تر مثلاً از طریق اختصاص رمز دسترسی الکترونیکی به داده‌ها و استفاده از اسم مستعار برای پرونده‌های فیزیکی؛ و
ت. توجه به درخواست‌های مؤدی جهت برقراری تماس با وی به صورتی خاص مثلاً از طریق مشاوره خاص یا صرفاً ملاقات حضوری و غیره. گرچه انجام چنین عملی باید با مذاقه صورت گیرد چرا که مخفی کردن هویت مؤدی خود باعث ایجاد ریسک می‌گردد.

• **انصاف، تناسب، پاسخگویی و صلاحیت:** برای حفظ اعتماد مؤدیان، رفتار سازمان مالیاتی باید حاکی از انصاف، تناسب، پاسخگویی و صلاحیت (شامل آگاهی تجاری) باشد. در عمل، سازمان مالیاتی باید با مؤدیان به طرق زیر تعامل داشته باشد: اقدامات سازمان باید به موقع، هماهنگ و عینی و همچنین متناسب با ریسک مالیاتی باشد و به نحو شایسته به اطلاع مؤدیان برسد. برای نیل به این هدف، کارکنان سازمان مالیاتی باید با کفایت و دارای آگاهی تجاری، مهارت‌های فنی مالیاتی و تخصص باشند. اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا باید آگاه باشند که در صورت عدم حصول توافق بر سر موضع مالیاتی اتخاذ شده، این مشکلات به صورت بی‌طرفانه و هماهنگ حل و فصل می‌گردد. با اینکه داشتن ویژگی‌های مزبور برای واحد اختصاصی ضروری نیست، ولی به راحتی می‌توان در این واحد ویژگی‌های مزبور را ایجاد، حفظ و بر آنها نظارت کرد.

رویکرد همیارانه نیازمند آن است که اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا و مشاوران آنها در این امر همکاری داشته باشند. با این حال حتی در صورتی که سازمان مالیاتی پیش‌نیازهای مزبور را رعایت کند، تضمینی نیست که اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا وارد گفتگوهای همیارانه با سازمان مالیاتی شوند. در اغلب پرونده‌ها، تعامل بین سازمان مالیاتی و اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا رو در رو نخواهد بود و از طریق وکیل، حسابدار یا سایر نمایندگان

مثل عضوی از شرکت خانوادگی صورت می‌پذیرد. در صورتی که سازمان مالیاتی قادر به جلب اعتماد و اطمینان مشاور نباشد، بعید است به این اشخاص رویکرد همیارانه را توصیه کنند.

اغلب مشاوران اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا متخصصانی ذی صلاح و مشمول مقررات دستگاه‌های حرفه‌ای خود هستند و طی تعامل خود با سازمان مالیاتی، به مشتریان خود مشاوره مناسبی ارائه می‌دهند. با این حال، همیشه اقلیتی از مشاوران (بعضاً فاقد مجوز حرفه‌ای) راهبردهایی به مشتریان خود ارائه می‌دهند که تأثیر منفی بر تمایل مشتری به ایجاد روابط همیارانه با سازمان مالیاتی می‌گذارد. در نهایت، در مواردی، اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا و مشاوران آنها دارای پیشینه ریسک مالیاتی بالا هستند و در واقع اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا بر این مبنا مشاوران خود را انتخاب می‌کنند. در این شرایط، تعامل با مشاور در راستای کاهش تمایل مؤدیان برای به جان خریدن ریسک مالیاتی بی‌فایده خواهد بود.

مشاوران مطیع مشتریان خود هستند و برخی اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا تصمیمی خلاف تکالیف قانونی خود می‌گیرند. این تصمیم می‌تواند نتیجه برخی عوامل (از جمله تمایل به محرمانگی یا اعتقادات و ارزش‌های قدیمی مؤدی) باشد، ولی الزاماً نشان دهنده آن نیست که مؤدی دارای ریسک بالایی است. برای آن دسته از مؤدیان که تصمیم به مشارکت در تمکین همیارانه ندارند تبعات منفی در نظر گرفته نمی‌شود ولی از مزایای این رویکرد نیز بهره‌مند نخواهند شد. با این حال، به منظور ایجاد برقراری روابط همیارانه و مؤثر میان مشاوران و سازمان مالیاتی، باید شفافیت و افشای اطلاعات از حد تکالیف قانونی فراتر رود. در این رابطه، انتظار می‌رود مشاوران مطلع از محصولات طرح‌های تهاجمی مالیاتی یا فرار مالیاتی^{۴۴} اطلاعات مربوط را ارائه دهند.

^{۴۴} صرف نظر از آنکه مشتریان آنها از این محصولات یا طرح‌ها استفاده کنند یا خیر.

(۳) درس آموخته برای ایران

(۱-۳) مروری بر وضعیت ایران

مروری بر سهم مالیات بر درآمد مشاغل از مالیاتهای وصولی در ایران، از گسترده بودن فرار مالیاتی در این پایه مالیاتی حکایت دارد. به گونه‌ای که در حال حاضر با وجود سهم قابل توجه این بخش در تولید ناخالص داخلی به عنوان شاخص ارزش افزوده ایجادشده در اقتصاد، میزان مالیات وصولی از پایه درآمد مشاغل در مقایسه با مالیات بر درآمد اشخاص حقوقی بسیار ناچیز بوده و نسبت به مالیات بر درآمد حقوق نیز بسیار کمتر است. بدین لحاظ به نظر می‌رسد توجه جدی به پایه مالیات بر درآمد مشاغل و ریسک‌های موجود در آن ضروری می‌باشد. در این راستا، علاوه بر راهکارهای عمومی اصلاح ساختار مالیات بر درآمد مشاغل، به ویژه تکمیل پایگاه جامع اطلاعات اقتصادی مودیان، تأسیس واحدی ویژه برای رسیدگی به امور مالیاتی اشخاص ثروتمند نیز به دلایل زیر، یکی از مسیرهایی هست که می‌تواند نظام مالیاتی را در نیل به اهداف مدنظر، یاری رساند. شایان ذکر است لازمه و پیش شرط موفقیت چنین واحدی و به طور کلی اصلاح اساسی در ساختار مالیاتی مشاغل، اجرای نظام مالیات بر درآمد اشخاص حقیقی (PIT) در ایران است که ضروری است همراه با سایر اقدامات در دستور کار قرار گیرد.

جدول ۱-۳- سهم پایه های مالیاتی از مالیاتهای مستقیم و کالا و خدمات-ارقام به درصد

۱۳۹۵	۱۳۹۴	۱۳۹۳	۱۳۹۲	۱۳۹۱	۱۳۹۰	
۴,۸	۴,۸	۴,۶	۵,۲	۶,۰	۵,۸	سهم مالیات مشاغل از مالیاتهای وصولی
۳۸,۴	۴۱,۸	۴۱,۷	۴۳,۵	۵۳,۲	۵۶,۳	سهم مالیات اشخاص حقوقی از مالیاتهای وصولی
۱۲,۱	۱۱,۸	۱۰,۷	۱۲,۱	۱۲,۴	۱۱,۱	سهم مالیات حقوق از مالیاتهای وصولی

➤ اثر درآمدهای مودیان موجود

شناسایی و تمرکز بر اشخاص با ثروت بالا به لحاظ سهم بالقوه زیادی که در درآمدهای مالیاتی دارند و فرصتهای فرار و اجتناب مالیاتی که در اختیار دارند از اهمیت به سزایی برخوردار است. مروری بر سهم ۱۰۰ پرونده بزرگ مشاغل در ادارات کل امور مالیاتی از مالیاتهای وصولی نیز اهمیت این اشخاص را در نظام مالیاتی به روشنی بیان

می‌کند. به طوری که برای عملکرد مالیاتی سال ۱۳۹۴، این پرونده‌ها در ادارات مختلف امور مالیاتی، به طور متوسط با داشتن سهم تنها ۰,۱۲ درصدی از کل پرونده‌های پایه مالیاتی فعال و نیمه فعال مشاغل، ۲۰,۵ درصد از کل مالیات تشخیصی مشاغل را به خود اختصاص داده‌اند. همچنین در حالی که پرونده‌های مدیریتی به لحاظ تعداد، سهمی ۰,۱۱ درصدی از کل برگ‌های قطعی صادره داشته‌اند، ۱۳,۴ درصد از کل مالیات قطعی مشاغل مربوط به این پرونده‌ها بوده است. لذا تمرکز بخشی از منابع در این بخش، از نظر اقتصادی دارای صرفه بسیار مطلوبی می‌باشد. همچنین به لحاظ پیچیدگی و تنوع فعالیت‌های اقتصادی این اشخاص و امکان بهره‌گیری از مشاوران مالیاتی زبده، اجتناب/فرار مالیاتی و یا عدم تشخیص دقیق درآمدها توسط کارشناسان نظام مالیاتی، در مورد این اشخاص از احتمال بالایی برخوردار است. بنابراین رسیدگی ویژه به امور مالیاتی آنها و استفاده از کارشناسان متخصص در این حوزه، اثر مطلوبی بر مالیات‌های وصولی دارد.

جدول ۳-۲- وضعیت ۱۰۰ پرونده بزرگ در ادارات کل امور مالیاتی و سهم آنها از مالیات تشخیصی و قطعی بابت عملکرد سال ۱۳۹۴- اعداد به درصد

ردیف	اداره کل امور مالیاتی	تعداد پرونده های مدیریتی / تعداد کل پرونده های فعال و نیمه فعال	مالیات تشخیص ۱۰۰ پرونده بزرگ/ مالیات تشخیص کل پرونده های فعال و نیمه فعال	تعداد پرونده های مدیریتی / تعداد کل پرونده های فعال و نیمه فعال	مالیات قطعی ۱۰۰ پرونده بزرگ/ مالیات قطعی کل پرونده های فعال و نیمه فعال
۱	آذربایجان شرقی	۰,۰۶	۲۱,۳	۰,۰۵	۲۲,۷
۲	آذربایجان غربی	۰,۰۹	۴۹,۲	۰,۰۴	۳۳,۷
۳	اردبیل	۰,۲۳	۲۳,۵	۰,۱۳	۱۳,۰
۴	اصفهان	۰,۰۴	۱۲,۹	۰,۰۴	۷,۳
۵	البرز	۰,۰۸	۱۲,۷	۰,۰۸	۶,۰
۶	ایلام	۰,۵۸	۲۷,۱	۰,۵۵	۷۳,۹
۷	بوشهر	۰,۲۵	۲۴,۴	۰,۱۰	۹,۷
۸	چهارمحال بختیاری	۰,۳۳	۳۱,۱	۰,۳۳	۳۳,۶
۹	خراسان جنوبی	۰,۳۴	۳۶,۷	۰,۳۱	۲۸,۳
۱۰	خراسان رضوی	۰,۰۴	۹,۳	۰,۰۴	۶,۲
۱۱	خراسان شمالی	۰,۳۹	۳۲,۰	۰,۳۷	۲۳,۸
۱۲	خوزستان	۰,۰۷	۲۱,۹	۰,۰۶	۲۰,۳
۱۳	زنجان	۰,۲۰	۱۹,۲	۰,۱۹	۱۲,۳
۱۴	سمنان	۰,۳۲	۳۶,۶	۰,۲۸	۳۳,۹

۴۷.۷	۰,۲۵	۴۶.۳	۰.۱۸	سیستان و بلوچستان	۱۵
۶.۹	۰,۰۴	۱۲.۴	۰.۰۵	فارس	۱۶
۷.۱	۰,۱۱	۱۸.۲	۰.۲۲	قزوین	۱۷
۱۴.۲	۰,۲۰	۳۱.۲	۰.۲۲	قم	۱۸
۱۰.۷	۰,۱۲	۱۶.۳	۰.۱۵	گلستان	۱۹
۴۸.۶	۰,۰۶	۴۴.۴	۰.۰۶	گیلان	۲۰
۱۳.۳	۰,۱۹	۱۶.۲	۰.۲۰	لرستان	۲۱
۱۰.۵	۰,۰۵	۱۷.۵	۰.۰۶	مازندران	۲۲
۱۹.۶	۰,۱۸	۲۳.۶	۰.۱۷	مرکزی	۲۳
۱۰.۱	۰,۲۳	۱۵.۸	۰.۲۱	هرمزگان	۲۴
۷.۷	۰,۱۳	۱۳.۵	۰.۱۶	همدان	۲۵
۱۴.۴	۰,۱۶	۱۸.۰	۰.۱۹	یزد	۲۶
۱۱.۶	۰,۱۱	۲۶.۷	۰.۱۵	کردستان	۲۷
۱۲.۲	۰,۱۰	۳۶.۶	۰.۱۱	کرمان	۲۸
۳۳.۹	۰,۱۳	۳۷.۶	۰.۱۲	کرمانشاه	۲۹
۲۱.۷	۰,۵۵	۳۳.۸	۰.۶۵	کهگیلویه بویر احمد	۳۰
۹.۲	۰,۰۹	۲۳.۲	۰.۰۸	جنوب استان تهران	۳۱
۳.۸	۰,۰۸	۶.۲	۰.۰۹	جنوب شهر تهران	۳۲
۱۲.۵	۰,۵۱	۱۷.۸	۰.۵۳	شرق استان تهران	۳۳
۵.۲	۰,۰۸	۱۳.۷	۰.۱۲	شرق شهر تهران	۳۴
۱۱.۰	۰,۲۹	۳۰.۰	۰.۳۸	شمال شهر تهران	۳۵
۱۹.۹	۰,۴۷	۷۴.۹	۰.۶۲	شمیرانات	۳۶
۸.۴	۰,۱۳	۱۱.۶	۰.۰۹	غرب استان تهران	۳۷
۲۰.۷	۰,۰۷	۲۳.۸	۰.۱۴	غرب شهر تهران	۳۸
۲.۳	۰,۰۴	۹.۲	۰.۰۸	مرکز شهر تهران	۳۹
۱۳.۴	۰,۱۱	۲۰.۵	۰.۱۲	کل کشور	

➤ شناسایی مودیان جدید

مطالب یادشده در خصوص پرونده‌های بزرگ مالیاتی مشاغل، صرفنظر از اشخاص ثروتمندی است که به دلایل مختلف دارای پرونده مالیاتی نمی‌باشند و به احتمال زیاد با تمرکز بر اشخاص ثروتمند و پیش‌بینی واحدی ویژه و تخصصی برای شناسایی و رسیدگی به امور مالیاتی این اشخاص، بخش زیادی از آنها مورد شناسایی قرار گرفته و فرار مالیاتی موجود از این محل کاهش قابل ملاحظه‌ای می‌یابد.

➤ ارتقای تمکین مالیاتی

تأسیس چنین واحدی، حاوی پیام روشنی به عموم مردم و نیز اشخاص ثروتمند در مورد جدی بودن سازمان مالیاتی در رسیدگی به درآمدهای این اشخاص بوده و از این طریق نیز اثر مثبتی بر سطح تمکین مالیاتی جامعه و اشخاص مذکور دارد.

➤ تجارب موفق سایر کشورها

تجارب سایر کشورها (که در بخش قبلی مورد اشاره قرار گرفت) نیز کارآمدی و موفقیت پیش‌بینی واحد اختصاصی برای اشخاص ثروتمند را به لحاظ درآمدی و بهبود تمکین مالیاتی به اثبات رسانده و به نوعی پیگیری چنین سیاستی را توجیه‌پذیر می‌نماید.

➤ استفاده از ابزار مالیاتی در مواجهه با تلاطمات اقتصادی

تلاطمات اقتصادی در برخی از بازارهای کشور مانند بازار ارز، طلا و سکه، مسکن و خودرو که به دلایلی مانند تحریم‌های ظالمانه، حجم بالای نقدینگی و فعالیتهای سوداگرانه بروز یافته‌اند، اهمیت تمرکز نظام مالیاتی بر افراد با ثروت بالا را بیش از پیش آشکار کرده است.

۳-۲) نکات اجرایی

➤ تعریف و شناسایی مودیان

گام نخست از سوی سازمان مالیاتی، ارائه تعریفی از این اشخاص است. با توجه به اینکه اولاً کشورها مختلف با توجه به شرایط اقتصادی و اجتماعی خود دارای تعاریف و آستانه‌های متفاوتی برای دسته‌بندی و تعریف اشخاص حقیقی با ثروت خالص بالا هستند (این آزمون آستانه در سطح بین‌الملل معمولاً به صورت ثروت مالی یا ثروت قابل سرمایه‌گذاری یا دارایی تحت کنترل به میزان بیش از ۱ میلیون دلار یا بیش‌تر است) و ثانیاً در ایران به دلیل فقدان

نظام جامع اطلاعات مالی و اقتصادی مودیان مالیاتی و نبود مالیات بر درآمد اشخاص حقیقی (PIT)، در حال حاضر امکان شناسایی دقیق این اشخاص وجود ندارد، به نظر می‌رسد در مراحل نخست، باید از فهرست ۱۰۰ پرونده بزرگ مالیات مشاغل در ادارات کل امور مالیاتی به عنوان مودیان واحد اشخاص حقیقی با ثروت بالا استفاده نمود. بدیهی است در مراحل بعدی با توسعه سامانه‌های اطلاعاتی نظام مالیاتی و اجرای سیستم PIT، شناسایی دقیق‌تر مودیان این بخش امکان‌پذیر می‌شود.

شایان ذکر است در برخی مطالعات انجام شده در خارج از کشور، در مورد تعداد اشخاص حقیقی با ثروت بالا در ایران، آمارهایی ارائه شده است که دقیق بودن آنها نیز تاحدی مورد تردید می‌باشد. برای مثال، براساس گزارش نایت فرانک (۲۰۱۷) در تهران تعداد میلیاردرها (با ثروت بیش از یک میلیون دلار) ۱۴,۰۰۰ نفر، مالتی‌میلیاردرها (به ثروت بیش از ۱۰ میلیون دلار) ۶۴۰ نفر و اشخاص حقیقی با ثروت خالص بسیار بالا (بالای ۳۰ میلیون دلار) ۲۱۰ نفر است. این گزارش پیش‌بینی کرده است تعداد اشخاص حقیقی با ثروت خالص بسیار بالا در سال ۲۰۲۶ به ۲۹۴ نفر برسد.

➤ کارکنان واجد شرایط

نکته مهم اجرایی دیگر تربیت تیم‌های متخصص و آموزش ایشان در زمینه برنامه‌های مورد استفاده این دسته از مؤدیان و همچنین بهره‌گیری از مشاوران خارج سازمان، و طراحی برنامه‌ای مدوّن برای برخورد مناسب با این دسته از مؤدیان می‌باشد. کارکنان این بخش باید از خصوصیتی مانند درک مبتنی بر آگاهی تجاری، عدم جانبداری، تناسب نحوه برخورد و شفافیت و پاسخگویی در برابر ایشان برخوردار باشند. همچنین این کارشناسان باید از ترتیبات مالی، ساختارهای برنامه‌ریزی مؤدیان برای سرمایه‌گذاری و ثروت، مسائل بین‌المللی مالیات، مسائل تقسیم ارث، ملاحظات محرمانگی و وضعیت ریسک ایشان آگاه باشند. همچنین طبق تجارب سایر کشورها، در برخی موارد تعیین رابط ویژه برای پرداخت به این دسته از مؤدیان بسیار مفید خواهد بود.

منابع

- Cap Gemini (2017) *World Wealth Report 2017*, Merrill Lynch and Cap Gemini, New York.
- Knight Frank (2017), *Wealth Report 2017*, Redwood, London.
- OECD (2009), *ENGAGING WITH HIGH NET WORTH INDIVIDUALS ON TAX COMPLIANCE*.
- Oliver Wyman (2017), *Global Wealth Manager*. Oliver Wyman, New York.

- پایگاه اطلاعات اقتصادی و فنی سازمان امور مالیاتی کشور

- گزارشات خزانه داری کل کشور