

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ  
КИЕВСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА**

***ФИСКАЛЬНЫЙ МЕХАНИЗМ  
РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА***

**Киев – 2014**

**УДК 336.22**  
**ББК**

*Утверждено к печати Ученым советом Киевского экономического института менеджмента. Протокол № 6 от 30.01.2014 р.*

**Рецензенты:**

**Опарин В.М.** доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры финансов ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана», г. Киев

**Румянцев А.П.** доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента внешнеэкономической деятельности Киевского экономического института менеджмента, г. Киев

**Мельник В.Н.**, доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе Европейского университета, г. Киев

Фискальный механизм реализации экономического потенциала государства/ Под ред. к.э.н., проф. А.Д. Данилова: Монография. – Киев: Киевский экономический институт менеджмента, 2014. – 180 с.

**ISBN**

*В монографии представлены результаты исследования особенностей фискального механизма реализации экономического потенциала государства. Исследован опыт Украины, России и Белоруссии. Монография рассчитана на научных работников, государственных служащих, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей.*

Печать осуществлялась с авторских оригинал-макетов. Ответственность за оригинальность и достоверность публикуемых результатов исследований несут авторы.

**УДК 336.22**  
**ББК**

**ISBN**

**Киевский экономический  
институт менеджмента, 2014**

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ПРЕДИСЛОВИЕ</b> .....	4
<b>АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ</b> .....	6
<b>1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА</b> .....	7
1.1. Сущность и составляющие экономического потенциала государства.....	7
1.2. Потенциал предприятия как составляющая экономического потенциала государства.....	15
1.3. Наноэкономика в системе развития экономического потенциала государства.....	25
<b>2. ОСОБЕННОСТИ ФИСКАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА</b> .....	32
2.1. Элементы фискального механизма и их взаимосвязи.....	32
2.2. Оценка фискального механизма налоговых реформ Кеннеди-Джонсона.....	54
2.3. Местные бюджеты как составляющая фискального механизма реализации экономического потенциала территорий.....	68
<b>3. ПРОБЛЕМЫ ФИСКАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА</b> .....	81
3.1. Механизм реализации налогового потенциала рынка ценных бумаг..	81
3.2. Страховой рынок в системе реализации экономического потенциала государства.....	98
3.3. Роль финансовых посредников в реализации инвестиционной составляющей экономического потенциала.....	112
<b>4. ПЕРСПЕКТИВЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИСКАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА</b> .....	119
4.1. Ключевые направления совершенствования налоговой составляющей фискального механизма.....	119
4.2. Бюджетные расходы в системе фискального механизма реализации экономического потенциала.....	134
4.3. Мировой опыт налогового администрирования.....	140
4.4. Налоговое регулирование трансфертного ценообразования как способ повышения эффективности использования налогового потенциала Украины.....	152
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ</b> .....	171

## ПРЕДИСЛОВИЕ

В научной литературе на достаточном уровне освещены вопросы фискальной политики, хотя некоторые положения являются дискуссионными. Отметим, что фискальная политика представляет собой меры, которые предпринимает правительство с целью стабилизации экономики с помощью изменения величины доходов и/или расходов государственного бюджета. (Поэтому фискальную политику также называют бюджетно-налоговой политикой.) Целями фискальной политики как любой стабилизационной (антициклической) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, являются обеспечение: 1) стабильного экономического роста; 2) полной занятости ресурсов (прежде всего решение проблемы циклической безработицы); 3) стабильного уровня цен (решение проблемы инфляции). Фискальная политика – это политика регулирования правительством, прежде всего совокупного спроса. Регулирование экономики в этом случае происходит с помощью воздействия на величину совокупных расходов. Однако некоторые инструменты фискальной политики могут использоваться для воздействия и на совокупное предложение через влияние на уровень деловой активности. Фискальную политику проводит правительство, используя в качестве инструментов расходы и доходы государственного бюджета.

Стимулирующая фискальная политика направлена на увеличение совокупного спроса (совокупных расходов) и применяется при спаде, ее целью является сокращение рецессионного разрыва и снижение уровня безработицы.

Следует выделить в деятельности государств одну из важных задач, решением которой в настоящее время предстоит заниматься странам, а именно формирование новой системы экономического развития, направленной на максимально эффективное использование ресурсов, а также реализацию всех возможностей экономического прогресса, которые ранее не были использованы.

На сегодняшний день правительства большинства стран, осуществляя реализацию фискальной политики на национальном уровне, должны учитывать ее последствия в глобальном масштабе. Поскольку неверное решение может стать катализатором новых экономических потрясений. Все это обуславливает актуальность предлагаемой работы.

В рамках коллективного исследования ученых Украины, России и Республики Беларусь показаны действия фискального механизма реализации экономического потенциала государства с учетом национальных особенностей разных стран.

Первый раздел посвящен исследованию сущности и составляющих экономического потенциала государства. Рассмотрен потенциал предприятия как составляющая экономического потенциала государства. Имеет отдельные особенности материал относительно наноэкономики в системе развития экономического потенциала государства.

Второй раздел посвящен рассмотрению элементов фискального механизма и их взаимосвязи. Дана оценка фискального механизма налоговых реформ Кеннеди-Джонсона. Проанализированы местные бюджеты как составляющая фискального механизма реализации экономического потенциала территорий

В третьем разделе рассмотрены проблемы фискального механизма реализации экономического потенциала государства. Исследователями расставлены акценты на влиянии механизма реализации налогового потенциала рынка ценных бумаг и роли страхового рынка в системе реализации экономического потенциала государства. Также акцентировано внимание на необходимости исследования роли финансовых посредников в реализации инвестиционной составляющей экономического потенциала.

Четвертый раздел посвящен подведению итогов относительно перспективы усовершенствования фискального механизма реализации экономического потенциала государства. Актуальным является исследование современного мирового опыта налогового администрирования, что позволит в дальнейшем избежать ошибок и использовать положительные достижения в отечественной фискальной политике. Также внимание уделено ключевым направлениям усовершенствования налоговой составляющей фискального механизма, бюджетным расходам в системе фискального механизма реализации экономического потенциала, и налоговому регулированию трансфертного ценообразования как способу повышения эффективности использования налогового потенциала Украины.

Данная работа является шестой монографией в цикле исследований, посвященных проблемам государственного регулирования экономического развития:

1. Финансовые инструменты социально-экономического развития государства и регионов [монография]/ Под ред. А.Д. Данилова. – К.: Компьютерпресс – 2009. – 288 с.

2. Финансовый механизм социально-экономического развития государства в условиях экономической нестабильности [монография]/ Под ред. А.Д. Данилова. – К.: «ДКС центр», 2010. – 300 с.

3. Фискальное регулирование социально-экономического развития государства в посткризисный период [монография]/ Под ред. А.Д. Данилова. – К.: «ДКС Центр», 2011. – 242 с.

4. Макроэкономическое регулирование финансовых потоков страны: теория и практика [монография]/ Под ред. А.Д. Данилова. – К.: «ДКС Центр», 2012. – 280 с.

5. Фискальное регулирование циклических колебаний в экономике : теория и практика/ Под ред. А.Д. Данилова: Монография. – К.: «ДКС Центр», 2013. – 196 с.

Результаты исследований, предложенные читателям, будут предметами дискуссий в научных кругах, что позволит повысить эффективность будущей работы.

## АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

*Научный редактор монографии Данилов Александр Дмитриевич* к.э.н., профессор, проектор по научной работе Киевского экономического института менеджмента, г. Киев, Украина – введение, п. 2.3., 4.1

**Букач Б. А.** – к.э.н., доцент, доцент кафедры менеджмента и экономико-математических методов Севастопольского национального технического университета, г. Севастополь, Украина – п. 2.2.

**Верезубова Т.А.** – к.э.н., доцент, докторант Белорусского государственного экономического университета, г. Минск, Республика Беларусь – п. 3.2.

**Вылкова Е.С.** – д.э.н., профессор, профессор кафедры финансов Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, г. Санкт-Петербург, Россия – п. 4.3.

**Гаевская Л.М.** – к.э.н., доцент, доцент кафедры международной экономики и предпринимательства Национального университета ГНС Украины, г. Ирпень, Украина – п. 1.2.

**Гуменный А. А.** – аспирант Национального университета ГНС Украины, г. Ирпень, Украина – п. 3.1.

**Денисенко Д.Е.** – аспирант Киевского экономического института менеджмента, г. Киев, Украина – п. 4.1.

**Иванов Ю.Б.** – д.э.н., профессор, заместитель директора по научной работе Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины, г. Харьков, Украина – п. 4.4.

**Марченко О.И.** – к.э.н., доцент, доцент кафедры международной экономики и предпринимательства Национального университета ГНС Украины, г. Ирпень, Украина – п. 1.2.

**Павлов К.В.** – д.э.н., профессор, проректор по науке Ижевского института управления, зав. кафедрой экономики Камского института гуманитарных и инженерных технологий, г. Ижевск, Россия – п. 1.3.

**Паентко Т.В.** – к.э.н., доцент, доцент кафедры финансов и кредита Киевского экономического института менеджмента, г. Киев, Украина – п. 1.1, 3.1, 3.3, 4.2.

**Саводерова Р.В.** – аспирант Национального университета ГНС Украины, г. Ирпень, Украина – п. 2.3.

**Сиротюк Ю.В.** – аспирант Национального университета ГНС Украины, г. Ирпень, Украина – п. 3.3.

**Чумакова О.А.** – аспирант Харьковского национального экономического университета, г. Харьков, Украина. – п. 4.4.

**Юткина Т.Ф.** – д.э.н., профессор, профессор кафедры финансов Юго-Западного государственного университета, Россия – п. 2.1.

# РАЗДЕЛ 1

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА

### 1.1. Сущность и составляющие экономического потенциала государства

Одной из важных задач, решением которой в настоящее время предстоит заниматься государству, является формирование новой системы экономического развития, направленной на максимально эффективное использование ресурсов, а также реализация всех возможностей экономического прогресса, которые ранее не были использованы по разным причинам. На наш взгляд, для решения этой задачи акцент должен быть смещен в сторону максимально эффективного использования ресурсов в контексте реализации возможностей экономического развития, предоставляемых рынком. При этом важно учитывать не только увеличение объемов производства, но и степень использования ресурсов, а также потери при альтернативном их использовании. В отечественной практике для оценки указанных процессов в основном используется показатель «экономический потенциал хозяйственной системы». Однако сложность заключается в том, что трактование сущности потенциала, а также подходы к его оценке не являются однородными.

Сущность феномена «экономический потенциал» исследуется на макро – и микроуровнях. Большинство ученых изучают экономический потенциал на уровне государства, хотя некоторые ученые рассматривают экономический потенциал предприятия, изучая его как отдельную систему, или как один из видов или элементов экономического потенциала страны.

К определению сущности термина «потенциал» в экономической литературе сложилось несколько подходов. Первый связан с этимологией слова потенциал и в основном представлен в словарях и справочниках. С этой точки зрения термин «потенциал» происходит от латинского «potential» – прочность, сила. В толковом словаре русского языка указано, что слово заимствовано в XIX в. из французского языка (potentiel), в который оно трансформировалось от латинского «potentialus», производного от «potens» – «способный», «способен», буквально – «способен быть»<sup>1</sup>. Со временем значение этого слова расширилось до общего толкования как «возможности, ресурсы, запасы, средства, которые могут быть использованы для достижения, осуществления чего-либо». Именно от этого подхода отталкивается большинство ученых, исследующих различные аспекты потенциала страны<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Этимологический словарь русского языка. / Ред. Шаинского Н.М.. – М., 1994 г.

<sup>2</sup> Беляков Д.Е. Развитие социально-экономического потенциала регионов в условиях рыночной экономики: дис. канд. экон. наук / Д.Е. Беляков – М., – 2001. – 165 с.; Игнатовский, П. Экономический потенциал и условия действенности хозяйственного механизма / П. Игнатовский // Плановое хозяйство, – 1980. – №2. – С.70-76; Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: моногр. / Е.В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002 – 310 с.;

В Большом толковом словаре украинского языка потенциал рассматривается как совокупность всех имеющихся средств, возможностей, производительных сил, которые могут быть использованы в определенной сфере, отрасли, области; запас чего-либо, резерв; скрытые способности, силы какой-либо деятельности, которые могут проявляться при определенных условиях<sup>3</sup>. Таким образом, это многозначный термин, который может использоваться во многих областях знаний (в частности экономики) и на разных уровнях (государства, предприятия, отдельного человека).

В Экономической энциклопедии «указывается, что потенциал – это имеющиеся у экономического субъекта ресурсы, их оптимальная структура и умение рационально использовать их для достижения поставленной цели<sup>4</sup>. В понятийно-терминологическом словаре «Экономика: от А до Я» «экономический потенциал» определяется как способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственную деятельность, выпускать продукцию, товары, оказывать услуги, удовлетворять спрос населения, общественные потребности, обеспечивать развитие производства и потребления<sup>5</sup>. В большом экономическом словаре экономический потенциал трактуется как совокупная возможность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств, осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, удовлетворять потребности населения, общественные потребности, обеспечивать развития производства и потребления<sup>6</sup>.

В словаре иностранных слов Васюкова приводится толкование термина как мощь, сила<sup>7</sup>. В Большой Советской Энциклопедии приводится определение термина «потенциал» как «средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и которые могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области». В словаре русского языка Ожегова С.И.<sup>8</sup> и словаре современного русского литературного языка Тимофеева К.А.<sup>9</sup> приведены аналогичные подходы к толкованию сущности потенциала.

В конце 1970-х, начале 1980-х гг. вышло много публикаций по различным аспектам понятия потенциал. В большинстве работ отмечается важность изучения проблем оценки потенциала и указывается на существование значительных различий в определении самого понятия потенциал, его сущности, со-

---

Экономический потенциал административных и производственных систем: Монография / под об. ред. О.Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2006. – 973 с.

<sup>3</sup> Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2002. – 1440 с.

<sup>4</sup> Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 // Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.

<sup>5</sup> Гукасян Г.М. Экономика от А до Я: Тематический справочник, 2007 г.

<sup>6</sup> Великий економічний словник / Укл. А.Н. Азріліян. – К.: Інститут нової економіки, 1999. – С. 205

<sup>7</sup> Словарь иностранных слов. / Ред. Васюкова. – М., 1972 г.

<sup>8</sup> Словарь русского языка. / Ред. Ожегова С.И. – М., 1984 г.

<sup>9</sup> Словарь современного русского литературного языка. / Ред. Тимофеева К.А. – М., 1994 г.



става и соотношения с другими категориями<sup>10</sup>. В целом в научной литературе сформировалось два основных подхода к определению сущности потенциала – через совокупность ресурсов, а также через нереализованные возможности. Так, А.Ф. Балацкий определяет экономический потенциал, как совокупную способность имеющихся экономических ресурсов обеспечить производство максимально возможного объема полезности, соответствующего потребностям общества на определенном этапе его развития. При этом выделяется только ресурсный аспект. П.В. Савченко рассматривает экономический потенциал как ресурсы страны, которые при полном их использовании дают возможность получить максимальный ВВП<sup>11</sup>. Отличием данного подхода является акцент на результате использования ресурсов, который оценивается как произведенный ВВП. Также ресурсный подход описывает В.Ф. Савченко<sup>12</sup>, однако трактует экономический потенциал как сложную экономическую систему функциональных отношений между элементами реального и потенциального уровней развития предприятия, отражает его готовность в определенное время мобилизовать ресурсные возможности для достижения поставленных целей с максимальной эффективностью в процессе оптимального взаимодействия с внешней средой.

Среди публикаций, посвященных исследованию экономического потенциала, следует выделить такие основные направления:

1. Потенциал как национальное богатство. Это наиболее широкое и абстрактное понимание сущности экономического потенциала, поскольку оно дает общее представление о потенциале, но не дает возможность конкретизировать способы его оценки.

2. Потенциал как возможный совокупный объем производства всех отраслей экономики. Такого подхода придерживаются Б.М. Мочалов,<sup>13</sup> В.Н. Мосин и Д.М. Крук<sup>14</sup>, Л.И. Лопатников<sup>15</sup>, А.М. Румянцев<sup>16</sup>. Этот подход подчеркивает лишь один из аспектов экономического потенциала, а именно – его производственную функцию.

---

<sup>10</sup> Экономический потенциал Страны Советов. – М., 1989 г – С. 12.; Экономический потенциал развитого социализма. / Под ред. Мочалова Б.М. – М., 1982 г – С. 6.; Задоя А.А. Народно-хозяйственный потенциал и интенсивное воспроизводство. – Киев, 1986 г. – С. 20-22; Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства / И.А. Самоукин. – М.: Знание, 1991 г. – С.4.

<sup>11</sup> Национальная экономика: Учебник / Под ред. П. В. Савченко. – М.: Экономистъ, 2005. – 813 с.

<sup>12</sup> Савченко В.Ф. Потенціал національної економіки України: моногр. / В.Ф. Савченко; Міністерство освіти і науки України, Чернігівський державний інститут економіки і управління. – Чернігів: ЧДІЕіУ, 2010. – 273 с.

<sup>13</sup> Экономический потенциал развитого социализма. / Под ред. Мочалова Б.М. – М., 1982 г. – С. 7.

<sup>14</sup> Основы экономического и социального прогнозирования / Под ред. Мосина В.Н., Д.М. Крука – М., 1985 г. – С. 82.

<sup>15</sup> Лопатников Л.И. Популярный экономико-математический словарь – М., 1990 г. – С. 67.

<sup>16</sup> Экономическая энциклопедия. Политическая экономия. Т.4. // Ред. А.М. Румянцева. – М., 1983.

3. Потенциал как совокупность ресурсов. Эту позицию поддерживают Б. Плышевский, А. Тодосейчук<sup>17</sup>, Ю. Лычкин<sup>18</sup>, А. Цыгичко<sup>19</sup>. В их трудах понятие «потенциал» подменяется понятием «ресурсы». Однако накопленные ресурсы являются лишь одной составляющей потенциала, для их трансформации в реальный результат необходимы затраты труда, определенная стратегия использования и т.п. Кроме того, возникает вопрос о целесообразности применения двух терминов для характеристики одного понятия.

4. Экономический потенциал как экономическая мощь. Такой подход встречаем в публикациях Э. Горбунова<sup>20</sup>, Э. Фигурнова<sup>21</sup> и др.

Б.М. Мочалов, напротив, считает, что это принципиально разные характеристики. Экономический потенциал страны (отрасли, предприятия) считает он, характеризуется объемами накопленных ресурсов и максимально возможным объемом материальных благ и услуг, которого можно достичь в перспективе при оптимальном использовании имеющихся ресурсов. Экономическая мощь характеризует фактически достигнутый уровень развития производственных сил на определенную дату. Экономический потенциал раскрывает экономическую мощь<sup>22</sup>. Такой же точки зрения придерживается А.А. Задоя, делая акцент на различии терминов «народное хозяйство» и «экономический потенциал». Поскольку «народное хозяйство» и «экономика» – понятия не тождественные (первое шире второго), отмечает он, то и народно-хозяйственный потенциал – понятие соответственно шире экономического потенциала<sup>23</sup>. Эту точку зрения поддерживает и Б.М. Мочалов<sup>24</sup>.

Л.И. Самоукин считает, что экономический потенциал необходимо рассматривать во взаимосвязи со свойственной каждой общественно-экономической формации производственными отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а так же управленческим аппаратом предприятия, организации, отраслей народного хозяйства в целом по поводу полного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг<sup>25</sup>. М.И. Баканов считает, что экономический потенциал

---

<sup>17</sup> Тодосейчук А. Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы / А. Тодосейчук // Экономист. – №12. – 1997 г. – С. 64.

<sup>18</sup> Лычкин Ю. Потенциал строительного комплекса / Ю. Лычкин // Экономист. – №6. – 1997 г. – С. 28.

<sup>19</sup> Цыгичко А. Сохранение и приумножение производственного потенциала страны / А. Цыгичко // Экономист. – №7. – 1992 г. – С. 10.

<sup>20</sup> Горбунов Э. Экономический потенциал развитого социализма / Э. Горбунов // Вопросы экономики. – №9. – 1981 г.

<sup>21</sup> Фигурнов Э. Производственный потенциал / Э. Фигурнов. – М., 1982 г.

<sup>22</sup> Экономический потенциал развитого социализма. / Под ред. Мочалова Б.М. – М., 1982 г. – С. 10.

<sup>23</sup> Задоя А.А. Народно-хозяйственный потенциал и интенсивное воспроизводство / А.А. Задоя. – Киев, 1986 г. – С. 22.

<sup>24</sup> Экономический потенциал развитого социализма. / Под ред. Мочалова Б.М. – М., 1982 г. – С. 18.

<sup>25</sup> Самоукин А.И. Потенциал нематериального производства / А.И. Самоукин. – М.: Знание, 1991 г. – С. 5.

страны характеризует возможности национальной экономики производить материальные блага, предоставлять услуги, удовлетворять потребности общества. Эти возможности предоставляют все ресурсы страны – производственные, материальные, трудовые, природные, финансовые, научно-технические, информационные и др.<sup>26</sup>.

В словаре «Управление социалистическим производством» под ред. О.В. Козлова дается определение экономического потенциала как экономические возможности страны, зависящие от уровня развития производительных сил и производственных отношений, наличия трудовых и производственных ресурсов, эффективности хозяйственного механизма<sup>27</sup>. В данном определении не указывается, однако, о каких конкретно экономических возможностях идет речь. Согласно определению А.Н. Тищенко экономический потенциал является совокупной способностью имеющихся в наличии экономических ресурсов обеспечить производство максимально возможного объема материальных благ и услуг, которые отвечают потребностям общества. Экономический потенциал является системой с подвижной структурой взаимозависимых компонентов (инвестиционного, инновационного, природно-ресурсного и трудового потенциалов)<sup>28</sup>. Р.Б. Матковский в категории «экономический потенциал» выделяет имущественное содержание, которое раскрывает его связь с развитием современной системы производительных сил, и общественную форму, которая раскрывает и характеризует взаимосвязь этой категории с отношениями экономической собственности<sup>29</sup>. Похожей позиции придерживается Д.В. Чернюк, который считает, что экономический потенциал любого общества прежде всего характеризуется системой производственных отношений, которые возникают между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а также управленческим аппаратом предприятий, организаций, отраслей народного хозяйства в целом.<sup>30</sup>

Также дискуссионным является определение уровней, которые характеризуют экономический потенциал. Согласно одной точки зрения экономический потенциал характеризует, прежде всего, достигнутый уровень развития системы общественного производства<sup>31</sup>. Согласно другой точки зрения необходимо различать достигнутый и перспективный потенциал<sup>32</sup>. На наш взгляд, до-

---

<sup>26</sup> Баканов М.І. Теорія економічного аналізу: Навч. посіб / М. І. Баканов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – С. 138-154.

<sup>27</sup> Управление социалистическим производством: Словарь под ред. Козловой О.В. – М., 1983 г.

<sup>28</sup> Тищенко А.Н. Оцінка ефективності використання економічного потенціалу: Монографія / А. Н. Тищенко. – К.: ВНТУ, 2004. – с. 27-36.

<sup>29</sup> Матковський Р.Б. Економічний потенціал та шляхи його ефективного використання: Автореф. дис... канд. економ. наук/ Р.Б. Матковський. – К., 2003. – С. 10-18.

<sup>30</sup> Чернюк Л.Г. РПС України: Монографія / Л.Г. Чернюк. – К.: ЦУЛ, 2002. – С. 317-322.

<sup>31</sup> Проскураков В.М. Самоукин А.И. Экономический потенциал социальной сферы: содержание, оценка, анализ. – М.: Экономика, 1991г. – С. 6-7; Экономический потенциал Страны Советов. – М., 1989 г. – С. 14.

<sup>32</sup> Экономический потенциал развитого социализма. / Под ред. Мочалова Б.М. – М., 1982 г. – С. 13.

стигнутый результат некорректно считать потенциалом, поскольку теряется сам смысл потенциала как возможности. Исходя из этих соображений потенциалом следует считать результат, которого можно достичь, но на момент оценки он не был достигнут по определенному ряду причин (неверная оценка возможностей, нерациональное использование ресурсов, отсутствие необходимой компетенции и т.п.).

К методике оценки экономического потенциала существует также несколько подходов, связанных с концепциями определения сущности потенциала. Ресурсные концепции для оценки экономического потенциала используют такие показатели, как численность населения, численность трудовых ресурсов, стоимость основных средств, валовой общественный продукт и национальный доход, объемы минеральных, сырьевых, водных, энергетических и других ресурсов, объем производительных сил, объем выпуска промышленной продукции, объем сельскохозяйственного производства, показатели развития транспортных сетей и т.п. Концепции, основанные на оценке нереализованных возможностей, дополнительно используют показатели, которые позволяют определить потенциальную прибыль, потенциальный ВВП или ВРП, альтернативные потери ресурсов и т.п.

Подводя итоги, отметим, мы придерживаемся мнения, что экономический потенциал государства являет собой разницу между фактическим результатом использования ресурсов и максимально возможным. Разница может возникать вследствие неполной занятости, неэффективного использования ресурсов, теневой экономики и т.п.

Структуру потенциала ученые рассматривают с разных позиций, выбор которых зависит от направления исследования. Наш подход базируется на рассмотрении потенциала не только как объекта управления, но и как системы, которая развивается при благоприятных условиях и может саморазрушаться при влиянии неблагоприятной среды. Исходя из этого, основными составляющими экономического потенциала страны является инновационный, производственный, трудовой, налоговый, потенциал финансового посредничества. Следует отметить, что между указанными составляющими существует тесная связь, поэтому ухудшение одной из них отрицательно сказывается и на остальных составляющих, тем самым создавая кумулятивный эффект ухудшения экономического потенциала.

На сегодняшний день Украина столкнулась с проблемами ухудшения качества трудового потенциала (табл. 1.1). Это связано как со старением нации, так и с оттоком рабочей силы (в т.ч. квалифицированной) за границу. Следует отметить, что обе из названных причин одинаково разрушительно влияют на экономический потенциал страны. Старение населения из-за падения рождаемости приводит к увеличению социальных трансфертов населению, что увеличивает нагрузку на расходную часть бюджета. Трудовая миграция, особенно квалифицированной рабочей силы, оказывает двойное отрицательное влияние, поскольку на подготовку этой рабочей силы были затрачены ресурсы именно нашего государства.

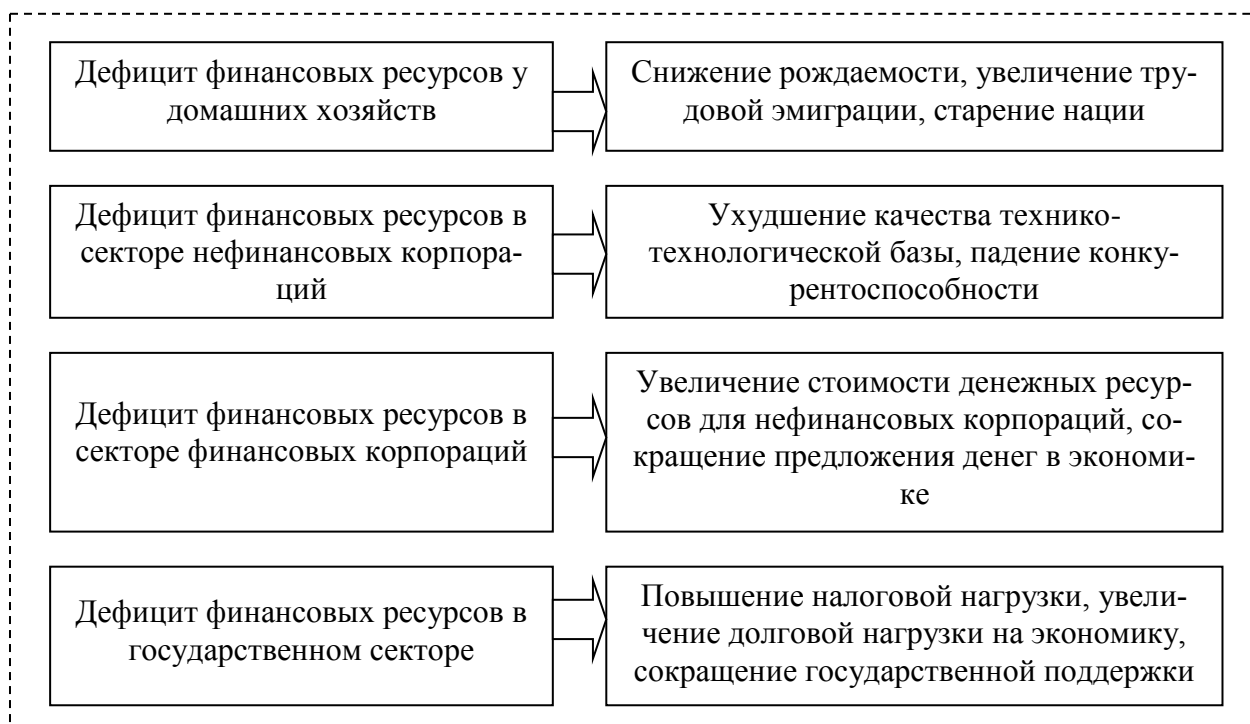
Таблица 1.1

## Возрастная структура населения Украины в 1990-2013 гг.

Года	Распределение населения за возрастными по возрастным группам								
	Всего населения	0-14 лет	0-15 лет	0-17 лет	16-59 лет	15-64 лет	18 лет и старше	60 лет и старше	65 лет и старше
1990	51556,5	11084,2	11814,3	13305,0	30291,4	34297,7	38251,5	9450,8	6174,6
1991	51623,5	11029,5	11762,1	13225,7	30230,3	34264,9	38397,8	9631,1	6329,1
1992	51708,2	10951,4	11690,8	13148,4	30314,4	34248,7	38559,8	9703,0	6508,1
1993	51870,4	10915,4	11625,0	13101,0	30523,7	34264,6	38769,4	9721,7	6690,4
1994	51715,4	10767,7	11489,8	12937,1	30646,9	34084,4	38778,3	9578,7	6863,3
1995	51300,4	10528,7	11248,4	12668,1	30595,7	33810,6	38632,3	9456,3	6961,1
1996	50874,1	10246,0	10988,6	12416,7	30424,3	33569,1	38457,4	9461,2	7059,0
1997	50400,0	9952,4	10673,4	12124,4	30166,5	33394,8	38275,6	9560,1	7052,8
1998	49973,5	9624,5	10366,0	11823,0	29793,6	33322,4	38150,5	9813,9	7026,6
1999	49544,8	9206,0	10012,6	11469,7	29500,0	33437,2	38075,1	10032,2	6901,6
2000	49115,0	8781,0	9571,9	11116,0	29353,4	33515,1	37999,0	10189,7	6818,9
2001	48663,6	8373,3	9144,8	10740,7	29259,4	33446,3	37922,9	10259,4	6844,0
2002*	48240,9	7949,9	8743,7	10307,0	29154,6	33312,4	37933,9	10342,6	6978,6
2003	47823,1	7569,5	8315,9	9878,6	29314,5	33060,2	37944,5	10192,7	7193,4
2004	47442,1	7246,3	7966,1	9503,3	29514,6	32826,5	37938,8	9961,4	7369,3
2005	47100,5	6989,8	7664,8	9129,2	29656,3	32603,5	37971,3	9779,4	7507,2
2006	46749,2	6764,7	7408,3	8802,0	29812,1	32417,4	37947,2	9528,8	7567,1
2007	46465,7	6606,4	7218,1	8536,1	29799,8	32256,2	37929,6	9447,8	7603,1
2008	46192,3	6501,1	7071,0	8325,7	29738,5	32184,5	37866,6	9382,8	7506,7
2009	45963,4	6476,2	7005,0	8186,3	29586,0	32169,8	37777,1	9372,4	7317,4
2010	45782,6	6483,6	6982,6	8081,1	29328,6	32130,2	37701,5	9471,4	7168,8
2011	45598,2	6496,0	6975,7	8003,3	29090,1	32137,0	37594,9	9532,4	6965,2
2012	45453,3	6531,5	6993,1	7971,6	28842,2	31993,3	37481,7	9618,0	6928,5
2013	45372,7	6620,6	7047,7	7990,4	28622,9	31846,8	37382,3	9702,1	6905,3

Источник: сайт Государственной службы статистики Украины

Еще одна проблема – разрушение производственного потенциала, сопровождающееся износом основных средств и падением конкурентоспособности продукции. При ухудшении трудовой и производственной составляющей блокируется реализация инновационного потенциала, что существенно снижает качество экономического потенциала страны. По сути трудовой и производственный потенциал формируют ядро экономического потенциала страны, а динамичность развития экономики обеспечивает своевременная реализация инновационного потенциала. Обслуживающими составляющими экономического потенциала страны являются налоговый потенциал (с точки зрения перераспределения средств в пользу государства) и потенциал финансового посредничества (с точки зрения трансформации средств потенциальных инвесторов из сбережений в инвестиции). На сегодняшний день Украина чувствует острую нехватку финансовых ресурсов во всех секторах экономики, что запускает механизм самоуничтожения экономического потенциала страны, и проявляется таким образом (рис. 1.1).



**Рис. 1.1. Признаки процесса самоуничтожения экономического потенциала страны**

Источник: составлено автором

При этом остановить процесс самоуничтожения потенциала, если он уже запущен, достаточно сложно. Срабатывает инерция, которая усиливается как внешними, та и внутренними факторами. Внутренние факторы, способствующие ускорению процессов самоуничтожения экономического потенциала, связаны, как это не странно на первый взгляд, не с экономическими инструментами, а с временным горизонтом поведения экономических агентов. Если экономические агенты ориентированы на долгосрочное ведение бизнеса, то в стране есть предпосылки для реализации экономического потенциала и его роста. Если же поведение экономических агентов ориентировано на краткосрочную перспективу, получение прибыли здесь и сейчас, не зависимо от того, каким путем это происходит, то процессы самоуничтожения экономического потенциала будут усиливаться. В таком случае важно найти ответ на вопрос, что мотивирует ориентацию экономических агентов на краткосрочное поведение. На наш взгляд, такая мотивация не формируется за один год. Она является частью сознания и развивается тогда, когда поведение государства ориентировано на краткосрочную перспективу. Следует отметить, что признаки краткосрочной ориентации государства проявляются в следующем:

- частые изменения законодательной базы;
- построение коррупционной вертикали;
- поощрение бюрократии;
- увеличение расходов на содержание аппарата управления государством;
- популистическое внедрение социальных проектов, финансируемых за счет бюджета, перед выборами;
- неполное финансирование бюджетных программ либо финансирование только начальных этапов;

– разработка и декларирование долгосрочных планов и концепций без разработки механизма их реализации.

В Украине, несмотря на попытки, предпринятые в разное время для реанимирования экономического потенциала, происходит его уничтожение. Прежде всего это связано с противоречиями внутри общества, которые формируются на почве недоверия экономических агентов к государству. Недоверие возникает не только к государству как к аппарату чиновников, который может вести себя оппортунистически, но и как к экономическому агенту, который аккумулирует часть ресурсов и при этом использует их неэффективно. Чем дольше длится описанная ситуация, тем больше времени будет потрачено на выход из нее. Следует отметить, что такая ситуация отрицательно сказывается и на доверии к государству со стороны иностранных инвесторов. Как правило, если и происходит поступление инвестиций, то они также ориентированы на быструю отдачу, чем и объясняется их направленность преимущественно в сферу финансов и торговли. Также не способствует восстановлению экономического потенциала и противоречия в сфере государственного регулирования. Государственное регулирование восстановления и наращивания экономического потенциала страны должно быть также ориентировано на долгосрочную перспективу, что создаст условия для перехода участников экономических отношений от краткосрочных целей к долгосрочным. В свою очередь это будет способствовать реализации экономического потенциала отдельных предприятий.

## **1.2. Потенциал предприятия как составляющая экономического потенциала государства**

Экономический потенциал характеризует имеющиеся и скрытые возможности, количественный и качественный состав ресурсов, определяет состояние предприятия в перспективе и пути его дальнейшего развития. Сложная ситуация на отечественных предприятиях в период экономического кризиса, отсутствие необходимого развития и даже стабильности отражает недостаточно учтенные возможности или нерационально использованные ресурсы, а в итоге – неиспользованный потенциал.

Технологическое отставание в ряде ведущих отраслей, недостаточный учет промышленными предприятиями изменений условий внешней среды, низкий уровень капитальных вложений в модернизацию производства, отток квалифицированных кадров из промышленного сектора экономики является объективными причинами низкой конкурентоспособности продукции отечественных предприятий. Все это заставляет пристально исследовать проблему мобилизации внутренних резервов предприятия и выявление перспективных возможностей, обусловленных внешней средой, с целью полного и комплексного использования экономического потенциала промышленного предприятия.

Экономика страны характеризуется высокой динамичностью и нестабильностью. Экономические явления и процессы в отечественной практике часто входят в рамки общепринятых теорий, поэтому для решения возникающих в этих условиях задач от руководителей предприятий требуется разработка новых нестандартных решений и подходов. Успешная реализация выбранного

направления развития промышленных предприятий зависит от системной интеграции и координации процессов реализации актуальных бизнес-интересов производителей, повышение конкурентоспособности продукции на основе инновационного развития и улучшения качества, совершенствование системы добросовестной конкуренции и защиты бизнес-интересов, создание новой системы технического регулирования и развития нормативно-технической базы.

Большинство украинских предприятий, работая в нестабильной экономической и общественно-политической среде, переживают затянувшуюся рецессию производства и находятся либо в критическом состоянии, или в состоянии банкротства. Поэтому управление экономическим потенциалом промышленных предприятий способно сыграть исключительную роль в дальнейшем их развитии и функционировании.

Традиционно к толкованию сущности потенциала предприятия сформировалось два подхода – по совокупности ресурсов и по совокупности возможностей. Ресурсный подход не отражает всей полноты исследуемой категории. А.С. Федонин, И.М. Репина, А.И. Олексюк<sup>33</sup> считают, что основное содержание понятия «потенциал предприятия» заключается в интегральном отображении (оценке) текущих и будущих возможностей экономической системы трансформировать входные ресурсы посредством присущих ее персоналу предпринимательских способностей в экономические блага, максимально удовлетворяя, таким образом, корпоративные и общественные интересы.

В исследовании В.В. Россохи<sup>34</sup> потенциал предприятия – это совокупность имеющихся у экономического субъекта ресурсов и возможностей, которые можно использовать для достижения поставленной цели. Возможности предприятия раскрываются через ресурсы, их оптимальную структуру и умение рационально использовать территориальные особенности, природные условия, традиции, которые сложились в производственных отношениях, непосредственно влияют на результативные показатели производственной деятельности и в совокупности определяют производственную и коммерческую состоятельность предприятия.

По мнению других ученых, потенциал предприятия является реальной или вероятной способностью выполнять целенаправленную работу. В частности, отмечается, что для целей анализа потенциал предприятия целесообразно делить на пять категорий:

- базовый – обеспечивает предприятию возможность достичь основных коммерческих целей, создать экономические ценности и получить прибыль; он связан с конкурентными преимуществами предприятия;

- скрытый – активы, не являющиеся преимуществом на современном этапе, но которые в перспективе могут трансформироваться в базовые средства.

---

<sup>33</sup> Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч.метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – Київ: КНЕУ, 2005. – С.32.

<sup>34</sup> Россоха В.В. Теоретико-методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства / В.В. Россоха. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 94 с.



- кадровый потенциал, накопленный опыт работы в определенной сфере бизнеса;

- убыточный потенциал – характеризуется нерациональной структурой управления, производственным процессом, технологий, что приводит к неэффективному использованию ресурсов предприятия;

- рядовой потенциал – наличие у предприятия активов, обеспечивающих эффективное использование других потенциалов.

Опираясь на современные научные взгляды относительно природы возникновения и существования предприятий, все большее значение приобретает организационное развитие как приоритетный фактор в достижении успеха и обеспечении жизнеспособности в рыночной среде, потенциал предприятия рассматривают как возможности системы его ресурсов, способностей и компетенций создавать ценность для заинтересованных сторон.

Понятие «способности» и «компетенции» этимологически связаны с понятием «возможности». Возможности заключаются в состоянии осуществить определенное действие или последовательность действий. Способности проявляются в свойствах ресурсов интегрировано выполнять задания или действия, обуславливающие их использование. Компетенции трактуются как совокупность навыков, опыта, накопленных знаний в определенной области деятельности, имеют характер выявленных способностей. Воплощение возможностей происходит через создание предприятием ценностей, которые являются универсальной характеристикой выполнения основных поставленных задач. Ценности, которые создаются, конкретизируются в результатах, а именно в приобретенных предприятием выгодах. Однако потенциал характеризуется и имеющимися ресурсами, а не только возможностями их системы.

По исследованиям Л. В. Скоробогатой<sup>35</sup>, экономический потенциал предприятия – это совокупность органически взаимосвязанных ресурсов и их способность обеспечивать основные бизнес-процессы в заданных пределах риска для приобретения экономических выгод. Однако существует научная позиция, согласно которой экономический потенциал предприятия является более широким понятием, чем потенциал предприятия. Основным элементом, определяющим величину и условия роста экономического потенциала, является потенциал предприятия. Он является частью экономического потенциала и отличается от последнего тем, что в его структуру не входят экономические связи, полностью относящиеся к производственным связям первичных звеньев промышленности, и рассматривается как совокупные возможности максимального объема производства материальных благ и услуг в условиях, обеспечивающих эффективное использование по времени и производительности имеющиеся экономические ресурсы. Согласно такому подходу понятие «экономический потенциал» относительно отдельного предприятия характеризует не столько производственные возможности (производственную мощность), сколько интегральные

---

<sup>35</sup> Скоробогата Л.В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств [Текст]: дис.... к.е.н.: 08.06.04 / Скоробогата Лариса Вікторівна; “Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України”. – Київ, 2005. – С. 53.

способности предприятия максимально удовлетворять потребности потребителей и учитывать интересы государства, оптимально используя имеющиеся экономические ресурсы.

Предприятие рассматривается как открытая система, а экономическая составляющая его деятельности является основной и выступает главным объектом управления и анализа, поэтому категория «экономический потенциал предприятия» считается тождественной категории «потенциал предприятия». Итак, во всех трактовках потенциала предприятия его сущность неразрывно связана с ресурсами и возможностями. Воплощение предприятием возможностей в действительность с использованием ресурсов превращается в приобретение экономических выгод.

Исследование потенциала предприятия как сложного экономического явления невозможно без изучения его внутреннего строения. Значение имеет его элементный состав и характер связей между элементами. Для характеристики внутреннего строения, отражение определенной взаимосвязи составных частей целого используется понятие структуры, поэтому почти каждое исследование потенциала предприятия касается его структуризации. Предприятия различных отраслей и масштабов деятельности будут иметь различную структуру потенциала. Однако гипотетически существует определенная совокупность взаимосвязанных базовых элементов и отсутствие любого из них делает невозможной деятельность предприятия как экономического субъекта.

Базовая структура потенциала для всех видов одинакова и зависит от уровня воплощения (имеющийся потенциал и потенциал развития), уровня использования (реализованный и нереализованный) и целесообразности существования неиспользуемого потенциала (резерв и избыток). Такая структура едина и присуща различным видам потенциала. Формируя общую структуру экономического потенциала предприятия, нужно учесть следующие классификационные признаки: элементный состав, функциональная сфера возникновения, спектр учитываемых возможностей и направленность деятельности предприятия, а также степень реализации потенциала.

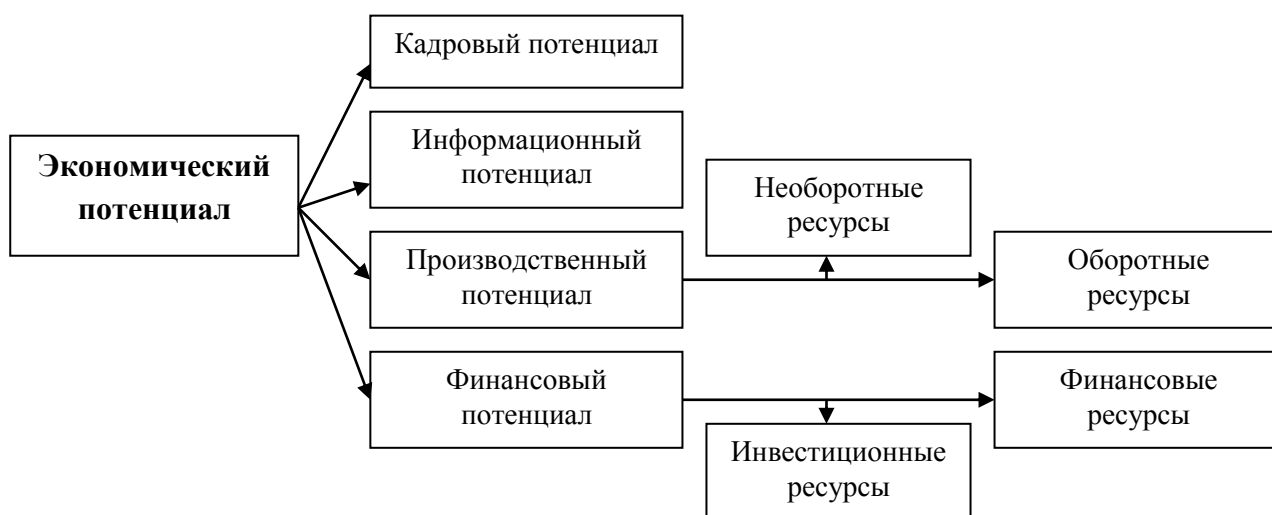
Отраслевой признак учитывается при формировании структуры конкретного предприятия. Основными подходами к определению структуры экономического потенциала предприятия является ресурсный, функциональный и смешанный.

Ресурсный подход предполагает выделение структурных элементов по видам и характеру ресурсов. При таком подходе в структуре может выделяться большое количество составляющих: средства труда, предметы труда, рабочая сила и природные ресурсы. Разные исследователи рассматривают различное количество составляющих. В одном случае в его состав рекомендуется включать только средства труда, в другом – средства труда и рабочую силу, в третьем – средства труда, рабочую силу и природные ресурсы, которые применяются в процессе производства, в четвертом – средства труда, рабочую силу и предметы труда. Составными элементами низшего уровня являются трудовой, природный, инвестиционный и инновационный потенциалы. Важным вопросом является выделение активной и пассивной частей экономического потенциала в

зависимости от степени вовлечения в хозяйственную деятельность. Активную часть экономического потенциала составляют ресурсы, которые на момент учета вовлечены в деятельности предприятия и определяют результат его использования. Пассивная часть представлена ресурсами, которые есть в наличии, учтенные и не задействованы в хозяйственной деятельности. Такое разделение необходимо для оценки уровня привлечения и использования ресурсов предприятия. Стоит отметить, что ресурсы предприятия являются основой формирования его потенциала. Они включают кадровые, финансовые, материальные, пространственные, технологические, информационные. Каждая выделенная составляющая представляет собой элемент системы возможностей предприятия. Согласно функциональному подходу разделение на структурные элементы осуществляется по видам деятельности предприятия: основные (снабжение, производство, сбыт) и вспомогательные (составление отчетности, хранения продукции, обслуживания производственных фондов и т.д.). Используя этот подход, выделяют такие элементы: производственный, логистический, маркетинговый, управленческий и другие потенциалы. Структура экономического потенциала предприятия может совпадать с организационной структурой предприятия, а может и отличаться. Элементы экономического потенциала в этом случае анализируются с показателями, характеризующими качество, уровень выполнения функции (вида деятельности), а элементы экономического потенциала оценивают по показателям, отражающими уровень выполнения определенных видов деятельности (функций): чем выше уровень выполнения функций, тем выше экономический потенциал предприятия.

Согласно смешанному подходу различают несколько критериев разделения структуры на составные элементы. Наиболее распространенным является сочетание ресурсного и функционального подходов, элементами выделяют ресурсы предприятия и функции. Так, к элементам потенциала предприятия принадлежит все, что связано с функционированием и развитием предприятия. В частности, выделяют объектные и субъектные составляющие. Объектные составляющие связаны с материально-вещественной и личностной формой потенциала предприятия. Они потребляются и воспроизводятся в той или иной форме в процессе функционирования. К ним относятся: инновационный потенциал, производственный потенциал, финансовый потенциал и потенциал воспроизводства. Субъектные составляющие связаны с общественной формой их обнаружения. Они не потребляются, а являются общеэкономическими, общехозяйственными факторами рационального потребления объектных составляющих. К ним относятся: научно-технический потенциал, управленческий потенциал, потенциал организационной структуры управления и маркетинговый потенциал. Отдельно выделяют в структуре потенциала трудовой, инфраструктурный и информационный потенциалы, которые не подпадают под указанную классификацию составляющих потенциала предприятия и их нельзя однозначно отнести к субъектным или объектным составляющим. Так, потенциал исследуется не только с позиций его ресурсного понимания или совокупности возможностей выпускать определенную продукцию, создавать определенный эффект или достичь определенной цели. Одновременно определяют его внутрен-

нее строение значительно шире, чем путем исследования структуры ресурсов или их функциональных возможностей. Считается, что наиболее целесообразным является смешанный подход, когда структуризация потенциала осуществляется по нескольким критериям: составом ресурсов и выполняемыми функциями или связями с материально-вещественной и общественной формой проявления возможностей. При определении содержания экономического потенциала как фундаментального понятия учетной концепции, стандарты бухгалтерского учета опираются на экономическую реальность, а не на юридическую форму, ресурсно-имущественную сущность ограничивают лишь потенциальной эффективностью. Экономический потенциал, присущий предприятию как субъекту хозяйствования, рассматривается стандартами как возможность воплощения будущих экономических выгод прямо или косвенно в потоки денежных средств или их эквивалентов и может быть подан по структуре в различных аспектах (рис. 1.2).



**Рис. 1.2. Структура экономического потенциала на основе информационного подхода**

Источник: составлено авторами

Такой вид структуры, хотя и выделяет наиболее значимые составляющие, однако он не отражает все основные элементы потенциала, поэтому не будет соответствовать потребностям анализа и оценки. Более полно отражена структура экономического потенциала предприятия в исследованиях Е. Лапина<sup>36</sup>. В ней основой разделения на составляющие является выделение отдельных подсистем. Однако следует отметить, что для совокупной оценки потенциала в структуре необходимо выделить информационный потенциал. Кроме того, выделение природно-ресурсного потенциала возможно лишь для определенных предприятий, учитывая их вид деятельности.

Обобщая анализ литературных источников, экономический потенциал предприятия целесообразно понимать как совокупность имеющихся ресурсов и возможностей их трансформировать, с целью достижения экономических выгод. Предлагается выделить следующие элементы экономического потенциала

<sup>36</sup> Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление [Текст]: дис. ... д-ра экон. наук: 08.07.01 / Лапин Евгений Васильевич. – Сумы, 2006.

предприятия: трудовой, производственный, финансовый, инновационный и информационный потенциалы.

Такое видение структуры экономического потенциала предприятия будет удобным в практическом применении, позволит проанализировать его элементы на каждом этапе, как при формировании, так и в ходе функционирования предприятия. Структурирование экономического потенциала предприятия является начальным условием для выделения его основных характеристик для использования, развития, воспроизводства и наращивания потенциала, формирование его состояния в соответствии с поставленными задачами предприятия. Первым этапом технологии управления потенциалом предприятия является оценка его структуры, динамики и эффективности использования. Правильно выбранная стратегия управления потенциалом определяет успех в любой предпринимательской деятельности.

Итак, каждое предприятие, как сложная экономическая система, обладает потенциалом, который является объектом управления (его можно оценивать, формировать, реализовать и т.п.). При определении структуры экономического потенциала предприятия различают ресурсный, функциональный и смешанный подходы. Последний дает полное представление о его составе. Однако как основной элемент нужно выделять ресурсы и все, что связано с функционированием предприятия, поскольку именно при таком подходе можно сформировать систему показателей для оценки и анализа видов деятельности и оптимального состава ресурсов.

Промышленные предприятия являются одним из главных звеньев, обеспечивающих рост экономики в целом, конкурентоспособность страны на мировом рынке. От эффективности работы предприятий промышленного комплекса зависит экспортная политика государства, уровень занятости. Но в условиях неурегулированности экономических процессов, низкой инновационной активности замедляются темпы экономического развития субъектов хозяйствования, ослабевает их способность обеспечивать конкурентоспособность продукции и т.п. Базисом для обеспечения конкурентоспособности предприятия является, прежде всего, формирование мощного потенциала, который будет обеспечивать реализацию стратегической цели предприятия и, как следствие, экономический рост.

Потенциал предприятия, с одной стороны, это абстрактная экономическая категория, являющаяся результатом взаимодействия всех элементов экономических отношений, не только явных, но и скрытых. А с другой – это экономическая основа, реальная сила развития предприятия, отражающая резервы, которые могут быть использованы при определенных условиях. Эффективное использование потенциала предприятия предполагает возможность одновременно и рационально использовать все имеющиеся ресурсы для достижения конечных результатов и удовлетворения потребностей потребителей.

Потенциалу предприятия присущи такие свойства как целостность, взаимосвязь и взаимодействие элементов, сложность, способность к развитию, коммуникативность, иерархичность. Такое свойство, как целостность, показывает, что в результате взаимодействия всех ресурсов, создающих систему, по-

являются новые качества, которых не имеет каждый отдельный вид ресурса. Одним из наиболее значимых общих законов организации является закон синергии, который звучит так: для любой системы существует такой набор элементов, при котором ее потенциал всегда будет либо значительно больше, чем простая сумма потенциалов элементов, входящих в нее, или существенно меньше<sup>37</sup>.

Формирование потенциала предприятия – это процесс идентификации предпринимательских возможностей, их структуризации и построения определенных организационных форм для стабильного развития и эффективного воспроизводства. Учитывая, что формирование потенциала предприятия является сложным процессом, ориентированным на максимальное взаимодействие с внешней средой и обеспечением высокого качества реализации, важно определить, какие именно факторы из условий определяют развитие его элементов и влияют на их сбалансированность и эффективность использования.

Факторы, влияющие на формирование и развитие экономического потенциала предприятия, делятся на внутренние и внешние. В основе построения системы факторов положен принцип влияния на элементы потенциала предприятия, способствующий максимальному использованию потенциала, формированию потребности финансирования необходимого направления деятельности.

Выделяют следующие внешние факторы: экономические, социальные, политические, юридические условия, влияние которых определяется ограничительными и стимулирующими мерами со стороны государственных органов, банков, общественных групп, инвестиционных компаний. Основные из этих мероприятий – это налоговые, процентные ставки, давление политических сил, общественные и законодательные нормы.

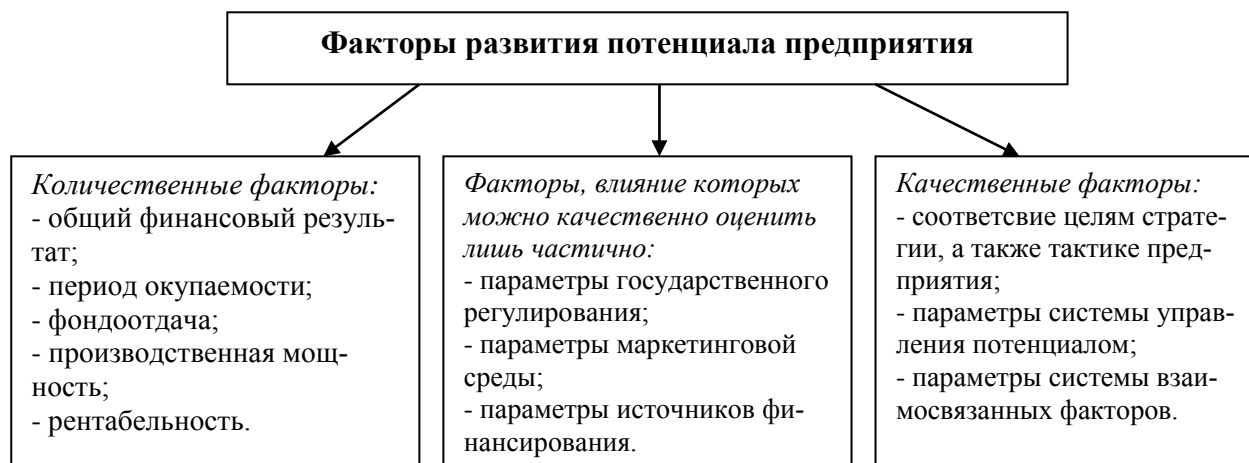
К внутренним факторам следует отнести: стратегию предприятия, для реализации также необходимы опыт и навыки менеджеров, сформированные принципы организации и ведения бизнеса, моральные ценности руководителей. Процесс формирования потенциала предприятия является одним из направлений его экономической стратегии и предусматривает создание и организацию системы ресурсов и компетенций таким образом, чтобы результат их взаимодействия был фактором успеха в достижении стратегических, тактических и операционных целей деятельности предприятия.

В соответствии с направлением развития потенциала предприятия необходимо осуществить и градацию факторов роста с целью их дальнейшего управления (рис. 1.3). Особое значение при формировании потенциала предприятия имеют вопросы создания привлекательного инвестиционного имиджа предприятия с целью создания предпосылок для привлечения инвестиций в проекты его развития. Это предполагает формирование инвестиционного потенциала предприятия. Для этого разрабатывают деловые модели, в основе которых лежит основательная информация о клиентах и рынке. В качестве исходного этапа формирования деловой модели выступает определение факторов ро-

---

<sup>37</sup> Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна; навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. –с. 242.

ста прибыли и перечня предложений потребителям.



**Рис. 1.3. Система факторов развития потенциала предприятия**

Источник: составлено авторами

Процесс оптимизации структуры потенциала предприятия, несмотря на эффект синергии, нужно осуществлять по следующим этапам:

- формирование системы целей предприятия;
- определение необходимого для каждой цели набора стратегических ресурсов, этот этап обязательно нужно согласовывать с первым;
- рациональное распределение ограниченных ресурсов, определить, куда выгоднее их направить, чтобы обеспечить высокий уровень конкурентоспособности потенциала предприятия;
- поскольку для удовлетворения одной потребности может существовать несколько вариантов наборов ресурсов, то целесообразно оценить альтернативные комбинации и после этого сделать окончательный вывод;
- после выполнения предыдущих этапов необходимо оценить полученный результат.

На этапе формирования потенциала предприятия принимают решение об учреждении предприятия в той или иной организационно-правовой форме, учитывая миссию предприятия и цели его деятельности. На этом этапе происходит формирование ресурсного потенциала предприятия, в соответствии с возможностями его развития и потребностей в обеспечении надлежащими ресурсами. Основой для целевой ориентации будущей деятельности предприятия являются потребности конкретных потребителей.

Таким образом, изложенное выше позволяет определить факторы, способствующие повышению эффективности формирования потенциала предприятия:

*На уровне предприятия это:*

- качественное обновление, расширение и модернизации материально-технической базы;
- проведение гибкой закупочной политики по формированию товарных ресурсов, товарных запасов, поступления сырья и материалов;
- замена работников аппарата управления, которые не смогли адаптиро-

ваться к работе в рыночных условиях;

- пополнения трудовых ресурсов молодыми, инициативными кадрами из числа выпускников учебных заведений;

- оптимизация организационной структуры управления и разработки мотивационной модели заинтересованности работников предприятий в результатах индивидуальной и коллективной работы;

- обеспечение высокой скорости оборота капитала и пополнение собственных оборотных средств;

- формирование современной информационной базы для принятия обоснованных управленческих решений, диагностики и предотвращения кризисных явлений;

- внедрение современных технологий производства промышленной продукции, обоснование ассортиментной политики производственных предприятий путем проведения маркетинговых исследований;

- привлечение к разработке и реализации инвестиционных проектов предприятий различных форм собственности и хозяйствования.

*На уровне государства это:*

- совершенствование государственной регуляторной политики с целью улучшения условий деятельности предпринимательства и уменьшение мотивации предпринимателей к формированию теневых бизнес-схем;

- создание эффективных механизмов финансово-кредитной поддержки предпринимательства, содействие в получении международной финансово-технической помощи, увеличение ресурсных возможностей предприятий;

- повышение качества образовательно-профессиональной подготовки кадров, расширение способностей и улучшение управленческого потенциала предприятий.

*На региональном уровне:*

- разработка и реализация социально-экономических программ развития предпринимательства, учитывая ресурсные возможности региона;

- создание эффективной информационно-консультационной среды для комплексного обслуживания предприятий;

- создание целевых региональных фондов поддержки развития предпринимательства.

Таким образом, существование определенных организационно-экономических особенностей формирования потенциала предприятий, в зависимости от сферы бизнеса, определяет успешность или, наоборот, крах в долгосрочной перспективе реализации экономического потенциала предприятия. В структуре каждой социально-экономической системы нужно выделять ключевые точки, которые обуславливают развитие всей структуры вследствие комплексных связей, мультипликативных эффектов и эффекта синергии.



### 1.3. Нанозкономика в системе развития экономического потенциала государства

Современное социально-экономическое развитие передовых государств во многом определяется эффективным использованием факторов и ресурсов НТП. Доля технологических инноваций в объеме ВВП развитых стран составляет от 70% до 90%. Причем огромное значение в последнее время придается развитию нанотехнологий – научно-технологическому направлению, сформировавшемуся на стыке физики, химии, биологии, медицины и материаловедения. По оценкам, в обозримом будущем нанотехнологии способны будут совершить в обществе переворот, по своим масштабам превышающий даже последствия широкого распространения компьютеров.

Наноиндустрия занимается производством материалов и изделий сверхмалых размеров на основе изучения свойств различных веществ на молекулярном и атомарном уровнях. В метрической системе нанометр (нм) – а именно от этого слова произошла приставка «нано» в термине «нанотехнология» – соответствует миллимикрону (а это единица измерения длины, равная одной миллиардной метра или  $10^{-9}$ ). Для сравнения толщина человеческого волоса в среднем равна 50 тысяч нм<sup>38</sup>.

И хотя в настоящее время исчерпывающего определения понятия «нанотехнология» пока не существует, по аналогии с микротехнологиями можно сказать, что нанотехнологии оперируют величинами порядка одной миллиардной доли метра. В целом под нанотехнологиями обычно понимают совокупность методов и приемов, обеспечивающих возможность контролируемым образом создавать и модифицировать объекты, включающие компоненты размером не более 100 нм хотя бы в одном измерении и в результате этого получившие принципиально новые качества, позволяющие осуществлять их интеграцию в полноценно функционирующие системы большего масштаба. В более широком смысле к нанотехнологиям относят также еще и методы диагностики и исследования такого рода объектов.

Кроме нанотехнологий при рассмотрении вопроса о развитии наноиндустрии следует учесть также развитие наноматериалов и наносистемной техники, являющихся составными элементами наноиндустрии<sup>39</sup>. Наноматериалы – это материалы, содержащие структурные элементы, геометрический размер которых хотя бы в одном измерении не превышает 100 нм и благодаря этому обладающие качественно новыми свойствами, в том числе с заданными функциональными и эксплуатационными характеристиками.

Под наносистемной техникой обычно понимают созданные полностью или частично на основе наноматериалов и нанотехнологий функционально законченные системы и устройства, характеристики которых кардинальным образом отличаются от характеристик систем и устройств аналогичного назначе-

---

<sup>38</sup> Флерова А. О государственном регулировании инновационного развития в области наноматериалов и нанотехнологий в России // Инвестиции в России. – 2006. – № 8 – С. 41-47.

<sup>39</sup> Ляшенко В.И., Павлов К.В., Шишкин М.И. Нанозкономика в славянских странах СНГ (Серия: Экономическое славяноведение). Ижевск: КнигоГрад, 2011. – 348 с.

ния, созданных по традиционным технологиям. Таким образом, наноиндустрия – это вид деятельности по созданию продукции на основе нанотехнологий, наноматериалов и наносистемной техники.

Говоря о развитии наноиндустрии, следует иметь в виду, что в этом случае предполагается рассмотрение широчайшего спектра разнообразных и не всегда напрямую связанных между собой проблем в различных областях науки и техники, где уже используются соответствующие технологии и методы. И хотя поэтому нанотехнологии целесообразно рассматривать не как единое целое, а больше всего лишь как обобщенное понятие, следует признать, что наноиндустрия в целом оказывает революционизирующее воздействие на развитие информационных и телекоммуникационных технологий, биотехнологий, средств безопасности и ряд других. В результате за последние годы десятки стран приняли национальные программы развития наноиндустрии в качестве высшего национального приоритета. Среди них такие развитые государства, как США, Япония, Германия, Франция, Китай и ряд других.

Так, в Китае, например, в последнее время работает около 800 компаний, занимающихся внедрением нанотехнологий, а также более 100 профильных научно-исследовательских институтов, абсолютное большинство из которых ориентировано на удовлетворение нужд оборонно-промышленного комплекса этой страны. Другие развитые государства также выделяют огромные средства на оборонные разработки в сфере нанотехнологий. Россия по показателю объема суммарных затрат на развитие наноиндустрии находится в числе лидеров, причем, в более чем 20 субъектах Российской Федерации имеются крупные центры развития нанотехнологий (например, в таких городах, как Белгород, Ижевск, Чебоксары и т.д.). Вместе с тем одной из серьезнейших проблем в этой сфере в отечественной экономике является проблема массового внедрения изобретений и патентов, полученных при создании наноматериалов и нанотехнологий. Такого рода проблемы, как известно, являются одними из ключевых в сфере НИОКР в России еще с советских времен (своего рода ахиллесовой пятой этой сферы). Другой серьезной проблемой эффективного развития наноиндустрии является неразработанность системы статистического учета развития наноиндустрии.

Следует также отметить, что нередко вместо термина «система наноиндустрии» все чаще используют термин «наноэкономика», причем под наноэкономикой нами понимается система воспроизводственных отношений, связанных с производством и использованием нанотехнологий, наноматериалов и наносистемной техники. Правда, существует и другой вариант использования термина «наноэкономика». Так, Г. Клейнер выделяет 5 иерархических уровней: мега-, макро-, мезо-, микро- и наноуровень, а также соответствующие экономические дисциплины: международная экономика, макроэкономика, мезоэкономика, микроэкономика и наноэкономика<sup>40</sup>. На наноуровне предметом изучения экономической теории становятся отношения единичного разделения и кооперации труда отдельных работников, конкуренции и монополии индивидов на зна-

---

<sup>40</sup> Клейнер Г. Наноэкономика // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С.70-93.

ния, навыки и умения внутри профессиональных групп, формирование и реализация ценности и полезности их труда. Таким образом, объектом наноэкономики в таком ее понимании является отдельный индивид, физическое лицо. На наш взгляд, оба подхода имеют право на существование, но в дальнейшем мы будем придерживаться первого варианта.

Для эффективного развития наноэкономики большое значение имеет разработка и создание системы показателей, в различных аспектах характеризующих современное состояние и динамические параметры развития nanoиндустрии. При этом речь идет о создании именно системы показателей, когда используется комплексный подход и учитываются, по крайней мере, все основные аспекты и элементы формирования и развития наноэкономики. Разумеется, в этой системе обязательно должен быть раздел, в котором рассматриваются показатели, характеризующие развитие наноэкономики в целом и на разных уровнях управленческой иерархии: на мировом и международном уровнях, на национальном, отраслевом и региональном уровнях, а также на уровне отдельного предприятия (организации) и его отдельных структурных подразделений.

Здесь, прежде всего, речь идет о таких показателях, как суммарный объем разработки и использования наноизделий, выраженный в стоимостных и натуральных единицах измерения, а также суммарные затраты на создание и внедрение такого рода изделий на разных уровнях управленческой иерархии. Кроме этого, в эту группу показателей обязательно должны войти показатели, характеризующие удельный вес, долю стоимости наноизделий в общей стоимости продукции, которую выпускает данный хозяйствующий субъект. Следует также включить показатели, характеризующие социально-экономическую эффективность использования нанопродукции и nanoиндустрии в целом – как общие показатели эффективности, так и частные показатели (производительность труда, фондоотдача, материалоемкость, капиталоемкость и пр.).

Динамику наноэкономики характеризуют такие показатели, как рост и прирост нанопродукции, темп роста и темп прироста ее. Структурные изменения характеризуются такими показателями, как изменение доли стоимости нанопродукции в общей стоимости выпускаемой продукции данным хозяйствующим субъектом (предприятием, отраслью, регионом, народнохозяйственным комплексом в целом).

Любое промышленное изделие характеризуется определенным уровнем качества, которое в настоящее время является одной из важнейших характеристик степени конкурентоспособности продукции. Повышение качества особенно актуально для отечественных товаров в настоящее время, когда российская экономика пытается осуществить переход от экономики сырьевого типа к развитой современной инновационной экономике. Формирование и развитие nanoиндустрии является одним из ключевых направлений реализации такого рода перехода, в связи с чем вопрос об оценке уровня качества наноизделий стоит особенно остро. Важнейшим аспектом качества продукции является ее надежность, т.е. свойство изделия сохранять во времени в определенных границах значения всех показателей, характеризующих способность осуществлять

определенные функции в конкретных режимах и в условиях использования, технического обслуживания, ремонтов, хранения и перевозки.

Надежность является важным свойством нанопродукции и поэтому показатели надежности относятся к основным показателям, характеризующим качество продукции. Они отображают способность нанопродукта с течением времени реализовать требуемые функции в заданной системе. Эти показатели характеризуют особенности безотказности, долговечности, ремонтпригодности и сохраняемости. Безотказность представляет собой способность нанопродукта постоянно сохранять работоспособность в течение определенного периода времени или отдельной наработки, которая проявляется в возможности безотказной деятельности. Ремонтпригодность – это свойство нанопродукции, которое состоит в приспособленности его к предупреждению и выявлению причин появления отказов, повреждений и ликвидации их последствий в результате проведения ремонтов и технического обслуживания. Восстановление нанопродукции обуславливается средним временем восстановления до определенной величины показателя качества и степенью возобновления. Под сохраняемостью понимается способность наноизделия сохранять исправное и работоспособное, годное к использованию и эксплуатации состояние в течение времени после хранения и перевозки. Средний срок сохраняемости и назначенный срок хранения являются показателями сохраняемости. Долговечность – способность нанопродукции сберечь работоспособность до наступления предельного состояния при установленном сроке технического обслуживания и ремонта. Средний ресурс и средний срок службы являются показателями долговечности, причем понятие «ресурс» используется при характеристике долговечности по наработке изделия, а «срок службы» – при характеристике долговечности по календарному периоду времени. При этом выделяют единичный показатель надежности, который характеризует одно из качеств наноизделия и комплексный показатель, характеризующий несколько качеств, составляющих надежность нанопродукции.

Важно определять также показатели технологичности нанопродукции. К наиболее важным показателям из этой группы относятся такие, как удельная материалоемкость наноизделия, его удельная трудоемкость изготовления, удельная энергоемкость изготовления и эксплуатации наноизделия, а также средняя оперативная длительность технического обслуживания данного наноизделия. В целом показатели технологичности выражают обобщенную характеристику рациональности примененных в продукции конструкторских и технологических решений и наилучшее распределение расходов на всех стадиях жизненного цикла нанопродукции.

Актуальна проблема статистической оценки технологичности не только наноизделия в целом, но и составных наноэлементов в сложной конструкции. Технологичность конструкции – это свойство, отражающее, насколько четко учитываются требования имеющейся технологии и системы освоения производства, транспортировки и технического обслуживания изделия. Технологичная конструкция обеспечивает минимизацию длительности производственной деятельности и расходов материалов на всех фазах жизненного цикла продукта.

К основным показателям технологичности конструкции, в которой имеются наноэлементы, можно отнести следующие: удельный вес нанодеталей в их общем количестве в данном изделии, коэффициент межпроектной унификации (т.е. заимствования) наноэлементов устройства, коэффициент унификации технологичности нанопроцессов и ряд других.

Учитывая, что в развитии nanoиндустрии в России в настоящее время одним из наименее эффективных звеньев является серийное, массовое производство nanoизделий, большое значение имеет разработка показателей стандартизации и унификации nanoпродукции, отражающих степень применения стандартных, унифицированных и неповторимых компонентов в составе продукта. Напомним, что стандартизация – это система разработки и определение требований, норм, правил, характеристик, выраженных в стандартах как обязательных, так и рекомендуемых для выполнения при производстве продукции. Стандартизация является очень значительным фактором повышения качества продукции и ускорения НТП на разных уровнях общественной иерархии. Унификация является одним из методов стандартизации и под унификацией понимается приведение объектов одинакового конструктивного назначения к единой форме по определенным качествам и рациональное снижение количества этих объектов на основе сведений об их эффективном использовании. При унификации определяют наименьшее необходимое, но достаточное количество типов, разновидностей, типоразмеров, компонентов, деталей, имеющих высокие показатели качества и взаимозаменяемости. Вследствие стандартизации и унификации появляются единые требования к качеству nanoизделий, охране и условиям труда работников на предприятиях.

К показателям стандартизации и унификации относятся коэффициенты применяемости, повторяемости составных частей nanoизделия, унификации изделий, нового оригинального конструирования, серийности, экономической эффективности стандартизации nanoобъекта. Помимо данных показателей также рассчитываются коэффициенты повторяемости и унификации по конструктивным компонентам. Таким образом, показатели стандартизации и унификации характеризуют насыщенность товара обыкновенными, унифицированными компонентами, которыми являются входящие в него конструкции, приборы, агрегаты, комплекты и пр. Одним из важнейших направлений и методов стандартизации является агрегатирование, под которым понимается способ создания машин, установок, конструкций, узлов, аппаратов и других изделий из унифицированных агрегатов, устанавливаемых в изделия в различном количестве и в разных комбинациях.

Большое значение имеет разработка показателей, характеризующих инновационную активность социально-экономических систем на разных уровнях управленческой иерархии. Так, уровень инновационной активности отражает показатель удельного веса предприятий и организаций (в регионе, в отрасли, в национальной экономике в целом), осуществляющих технологические, организационные и маркетинговые инновации в сфере nanoиндустрии в общем числе предприятий и организаций. Для отдельного предприятия аналогичный показатель выражается в определении доли цехов и иных структурных подразделений

предприятия, осуществляющих наноинновации, в общем числе (как в общем числе инновативно активных подразделений, так и удельный вес в целом). Кроме этого показателя уровень инновационной активности и насыщенности рынка нанопродукцией также характеризует показатель удельного веса нанотоваров, работ и услуг в общем объеме инновационных товаров, работ и услуг, а также в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и услуг организаций.

Целесообразно рассчитывать и интенсивность затрат на технологические наноинновации в виде отношения затрат на технологические наноинновации к объему отгруженных товаров и выполненных работ. Для более детального анализа важно определить удельный вес малых, средних и крупных предприятий, осуществляющих наноинновации, в общем числе соответственно малых, средних и крупных предприятий. Следует также рассчитывать показатели удельного веса экспорта и импорта нанотоваров и нанотехнологий в общем объеме соответственно экспорта и импорта.

Еще одной важной группой показателей являются показатели, характеризующие результативность и эффективность наноиндустрии в отрасли, в регионе и в национальной экономике в целом. К ним относятся показатели окупаемости затрат на наноинновации (под этим показателем понимается отношение объема нанотоваров, работ и услуг к сумме затрат на исследования, разработки и приобретение наноинноваций), выпуска нанопродукции в среднем на душу населения, отношения числа передовых использованных нанотехнологий к числу созданных нанотехнологий, а также показатель отношения нанотоваров, работ и услуг к числу инновационно-активных предприятий. Некоторые исследования свидетельствуют о том, что в большинстве регионов России, например, связь между инновационным развитием и эффективностью территориального воспроизводства весьма слабо выражена<sup>41</sup>.

Обострение экологических проблем обуславливает необходимость статистического учета степени вредного влияния на окружающую среду, возникающего при производстве, применении и эксплуатации наноизделия. Для количественной оценки используют показатели экологичности продукции, являющиеся одним из основных свойств, обуславливающих уровень ее качества. К основным показателям экологичности нанопродукции относятся такие показатели, как содержание вредных примесей в нанопродуктах, выбросы вредных веществ в окружающую среду вследствие нанопроизводств, оценка уровня шума, вибрации, радиоактивного загрязнения окружающей среды (научное направление, в рамках которого исследуются вопросы влияния развития наноиндустрии на состояние окружающей среды, можно назвать нанозкологией).

Кроме экологических показателей при разработке системы показателей, характеризующих формирование и развитие наноэкономики, следует рассмотреть вопрос о целесообразности создания других групп показателей, таких, как,

---

<sup>41</sup> Иванова М.В. Формирование региональной инновационной подсистемы: теория, методология, практика. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Санкт-Петербург: Институт проблем региональной экономики РАН, 2013. – 42 с.

например, эргономические, эстетические и иные группы показателей. Эргономические показатели отображают удобство и комфорт использования нанопродукции. Так, психологические показатели применяются при установлении соответствия наноизделия возможностям восприятия и переработки информации, а также психологическим качествам человека. Другая разновидность эргономических показателей – антропометрические показатели применяются при установлении соответствия конструкции изделия величине, форме и массе человеческого тела и его отдельных составляющих, входящих в контакт с наноизделием. К этой категории относятся также гигиенические, физиологические и психофизиологические показатели.

Так, гигиенические показатели используются при установлении соответствия наноизделия гигиеническим заявкам жизнедеятельности и работоспособности человека при реакции его с изделием. Иначе говоря, гигиенические показатели определяют соответствие изделия санитарно-гигиеническим нормам. Физиологические показатели применяются при установлении соответствия наноизделия физиологическим особенностям человека и функционированию его органов чувств (например, соответствие устройства наноизделия силовым и скоростным особенностям человека или соответствие конструкции наноизделия зрительным и психофизиологическим особенностям человека).

Эстетические показатели нанопродукции характеризуют ее эстетическое воздействие на человека. Показатели этой группы связаны с комплексным качеством – эстетичностью, воздействующим на восприятие человеком нанопродукции с точки зрения ее внешнего вида. Это качество определяется такими простыми признаками, как форма, гармония, композиция, стиль и т.д. В соответствии с этим эстетические показатели характеризуют соответствие наноизделия окружающей среде, стилю, информационно-художественное оформление нанопродукции, ее гармоничность и выразительность, оригинальность дизайна упаковки и пр.

Перечисленные группы показателей отображают, на наш взгляд, основные аспекты процесса формирования и развития наноэкономики. Однако сказанное совсем не означает, что со временем система показателей, характеризующих наноиндустрию (в этой связи эту систему можно назвать системой нанопоказателей), не претерпит существенных изменений и в нее не будут добавлены новые разделы показателей. В заключении также следует добавить, что показатели всех перечисленных групп следует рассматривать на разных уровнях управленческой иерархии: мега-, макро-, мезо-, микро- и миниуровне. Данная система показателей может стать элементом формирующихся в настоящее время в России национальной и региональных инновационных систем.

## РАЗДЕЛ 2

### ОСОБЕННОСТИ ФИСКАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА

#### 2.1. Элементы фискального механизма и их взаимосвязи

Во многих публикациях, развивающих фундаментальные положения той или иной сферы экономической теории, содержится множество неувязок, нестыковок, противоречий, а иногда и теоретических нелепостей. Особенно это касается трактовок современными учеными и практиками содержания термина «экономический механизм» и всех объединяемых этим термином понятий рангом ниже (фискальный, налоговый, бюджетный и др.). Изучение трудов ведущих налоговедов России, Украины, Белоруссии и Казахстана показывает наличие в их публикациях одного общего вопроса – каким должно быть новое определение этого фундаментального для экономической теории понятия? Ставя этот вопрос, большинство исследователей вполне обоснованно высказывают сомнение – можно ли понятие «механизм» считать фундаментальным с позиций экономической теории? На наш взгляд, можно еще расширить эту проблемную область терминологического исследования вопросом – так ли важна «чистота» термина для понимания экономического, социального, политического событий окружающей человека среды? Думаем, что терминологическая ясность предельно важна не только в понимании проистекающих вокруг нас событий, но и для выработки институционально значимого инструментария рационального управления экономическими событиями.

Значение научной терминологии невозможно переоценить, оно велико и для развития научного знания, и для разработки актов методико-правового обеспечения развития экономических и социальных процессов в государстве. Общеизвестно, что термины изначально предназначены для формирования специальной лексики, обеспечивающей понятность текстов не только узкому кругу специалистов, но и широкой общественности. Решение данной задачи применительно к экономическим текстам представляется особо важным, поскольку неточность применения терминов в тексте нормативного правового акта зачастую приводит к неверному пониманию сути правовой нормы, искажению первоначально заложенного в неё смысла, потере целевого предназначения того или иного правила и возникновению других негативных последствий.

Слово «термин» происходит от латинского «terminus» (граница, предел). Лингвисты дают различные определения данному понятию. Так, М.М. Глушко под термином понимает слово или словосочетание для выражения понятий и обозначения предметов, обладающее благодаря наличию у него строгой и точной дефиниции четкими семантическими границами и поэтому однозначное в пределах соответствующей классификационной системы<sup>42</sup>. В «Лингвистическом энциклопедическом словаре» отмечены свойства, присущие любому термину: системность; наличие дефиниции (для большинства терминов); тенден-

---

<sup>42</sup> Глушко М.М. Функциональный стиль общественного языка и методы его исследования. – М.: Изд-во МГУ, 1974. – с. 33.



ция к моносемантической в пределах своего терминологического поля; отсутствие экспрессии; стилистическая нейтральность<sup>43</sup>. «Понятие» как категория логики в Философском энциклопедическом словаре<sup>44</sup> определяется так: «мысль, отражающая в обобщенной форме предметы и явления действительности и связи между ними посредством фиксации общих и специфических признаков, в качестве которых выступают свойства предметов и явлений и отношения между ними». Следовательно, правильно осмыслив предметы и явления окружающей экономической действительности, т.е. зафиксировав их общие и специфические признаки, можно разрабатывать («конструировать») механизмы управления развитием этих предметов и явлений. «В связи с конструированием новых процедур выявления предпочтений в отношении созидания и использования общественных благ, возник особый раздел микроэкономической теории – «конструирование механизмов» (mechanism design), в том числе более общих, обеспечивающих аллокацию ресурсов. Создаваемые аналитические конструкции способствовали формированию новых направлений теории, например, теории аукционов, встроенных стабилизаторов, институциональной теории и других. Сегодня по-прежнему актуален вопрос практической ценности «мыслительных экспериментов»<sup>45</sup>. Точное дефинирование термина «механизм» применительно к экономике предопределено также и тем, что в современных экономических текстах можно встретить такой разброс определений, что некоторые из них вызывают просто недоумение.

Существует неопровержимое свидетельство, присутствующее во всех статьях по вопросу использования в экономической теории и на практике слова «механизм». Авторы все публикаций не опровергают факта, что в экономику это слово пришло из техники, «так как возникла потребность в описании социальных и производственных процессов в их взаимодействии. В данной аналогии важной является возможность получения движения, выигрыша в усилии, перемещении, использовании «энергии» ресурсов для получения положительного эффекта. Прототипы простейших механизмов, заимствованных из механики (инструмент, рычаг и др.), в экономике образовали группу так называемого «механистического инструментария» (можно сказать – «хозяйственного механизма» или в современных текстах – «экономического механизма», что, собственно, одно и то же).

Также отсутствуют мнения ученых и в отношении разделения хозяйственного (экономического) механизма на два относительно обособленных механизма по признаку «имущественной принадлежности управляемой собственности»: общенациональный механизм (макроэкономика) и частно-корпоративный механизм (микроэкономика). Разумеется, в реальной действительности отношения собственности крайне многообразны, существенную долю составляет общенациональная (федеральная, региональная, муници-

---

<sup>43</sup> Лингвистический энциклопедический словарь / Глав. ред. В.Н. Ярцева. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2002. – С. 508.

<sup>44</sup> Новейший философский словарь. – Минск: Книжный Дом. А.А. Грицанов. 1999.

<sup>45</sup> Радыгин А.Д., Энтов Р.М. «Провалы государства»: теория и политика / Информ. ресурс: <http://institutiones.com/theories.html>.

пальная), смешанная, кооперативная собственности, собственность домохозяйств и т.д. Однако с общетеоретических позиций для масштабного восприятия сути понятия «хозяйственный (экономический) механизм» считаем возможных абстрагироваться от, несомненно, существенных, но не столь важных для рассматриваемого вопроса многообразий проявления отношений собственности. Это позволяет сделать уже сложившаяся теория экономических механизмов, раскрывающая «идеологию» управления экономикой и хозяйствами собственников. Нобелевская премия по экономике за 2007 г. была вручена Л.Гурвицу (Leo Hurwicz), Р. Майерсону (Roger Myerson) и Э.Маскину (Eric Maskin) за «основополагающий вклад в теорию экономических механизмов». Как методологически верную позицию можно рассматривать суждение ученых, определяющих экономический механизм не как простой набор экономических рычагов и инструментов, а как их систему, то есть взаимосвязанное и взаимообусловленное сочетание конкретных экономических регуляторов<sup>46</sup>. Согласно их представлениям, самое общее определение, которое можно применить к любому взаимодействию между экономическими субъектами, рассматривает такое взаимодействие как стратегическую игру и называет механизмом саму форму игры. Игра – это описание того, как могут действовать игроки (экономические субъекты) и к чему приведет любой набор действий<sup>47</sup>. Более строгая формулировка, предложенная Л.Гурвицем, определяет механизм как взаимодействие между субъектами и центром, состоящее из трех стадий: каждый субъект в частном порядке посылает центру сообщение  $m_i$ , центр, получив все сообщения, вычисляет предполагаемый результат  $Y = f(m_1, \dots, m_n)$ ; центр объявляет результат  $Y$  и по необходимости претворяет его в жизнь<sup>48</sup>.

Любой механизм, функционирующий в экономическом пространстве государства, представляет собой комплекс мер методико-правового воздействия субъекта управления на объект или, иными словами, это – совокупность методико-правовых регламентов, определяющих порядок функционирования той или иной совокупности экономических отношений (финансовых, кредитных, бюджетных, налоговых, страховых, социально-обеспечительных: пенсии, пособия и т.д.) в реальном пространстве и времени. Изменение реального экономического пространства во времени приводит к изменениям функционирования той или иной совокупности экономических отношений, составляющего содержание всех механизмов управления экономическими отношениями (финансового, кредитного, налогового и др.).

В экономическом пространстве государства находится бесчисленное множество объектов управления как материально-вещественного (натуральных и стоимостных), так и нематериального содержания, однако, всегда измеренных в учетной системе посредством денежных величин. Без измерения такие объекты невозможно обнаружить, т.е. идентифицировать и использовать их

---

<sup>46</sup> Экономический механизм / Словарь терминов (<http://birzhevik.ru/tesaurus/221/12065/>).

<sup>47</sup> Leo Hurwicz, Roger Myerson, Eric Maskin. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г. часть № 1) (<http://institutiones.com/theories/259-2007-1.html/>).

<sup>48</sup> Там же (<http://institutiones.com/theories/259-2007-1.html/>).

предметное содержание для целей управления. Согласно экономической теории К.Маркса эти объекты были определены факторами расширенного воспроизводства: средства труда, предметы труда и труд. В современных трудах ученых экономистов этот перечень расширен включением в него такого фактора как природные ресурсы, интеллектуальный труд, престиж компании и др. Соответственно этому, изменяется содержание всех частей экономического механизма управления объектами воспроизводства новой стоимости (финансовый, бюджетный, налоговый и т.д. механизмы).

Перманентные изменения экономического пространства государства, его институтов требуют корректировок экономической стратегии по всему спектру входящих в неё стратегий (социальной, финансовой и др.), соответственно меняются тактики правительства и менеджмента компаний. Изменение тактик означает пересмотр на предмет адекватности всего пакета методического обеспечения функционирования ОЭМ и его узкоспециализированных механизмов (финансового, налогового и др.). Правильное ориентирование новых стратегических ориентиров выявляется их аналитическим сравнением с аналогичными ориентирами (ориентир – комплекс показателей) за предыдущие периоды. Анализ такого рода базируется, как известно, на компаративной экономической теории.

Традиционная компаративная экономическая теория, берущая свое начало с дискуссий о рыночном социализме 1930-х гг. XX в. и выясняющая, при каких условиях план, а при каких – рынок, обеспечивают бóльшую экономическую эффективность и относительное равенство субъектов собственности, эволюционировала в новую область знаний. Тем не менее, общим для новой и «старой» компаративной экономической теории остается утверждение, что путем сравнения альтернативных экономических систем мы можем лучше понять специфику механизма функционирования каждой из них. Однако данная область рассматривает ключевые сравнительные характеристики альтернативных капиталистических моделей, преобладающих в разных странах. В каждой капиталистической стране имеется множество общественных и частных институтов, которые служат для выбора политических лидеров, обеспечения защиты прав собственности, перераспределения богатства, разрешения споров, управления фирмами, распределения кредита и т.д. «Гласные и, в определенных случаях, негласные правила функционирования подобных институтов в реальном пространстве и времени формируют механизм организации действий в той сфере отношений, которую олицетворяет общественный или частный институт. Политическая экономия на протяжении последних двух столетий, а также последние эмпирические исследования показывают, что механизмы функционирования экономических институтов в отдельных странах имеют серьезные и устойчивые отличия, и это оказывает существенное влияние на функционирование экономики. Анализ различий и составляет предмет новой компаративной

экономической теории»<sup>49</sup>. Использование этой теории позволят обойти «риски прошлых ошибок» при конструировании хозяйственного (экономического, в том числе финансового и других механизмов).

По мнению Райзберга Б., Лозовского Л., Стародубцевой Е.<sup>50</sup>, хозяйственный механизм – это «совокупность процессов, организационных структур, конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы, процесс воспроизводства». Общий смысл, вложенный учеными в характеризующее понятие, в принципе верен, ибо хозяйственным механизмом, действительно, можно осознать как процесс, в который вовлечены организационные структуры (в широком восприятии – институты регулятивного назначения), выполняющие присущие им управленческие функции с помощью разнообразных методико-правовых систем (норм Законов, Кодексов и подзаконных актов).

В вопросах формирования механизма регулятивного предназначения (это – определение принципов и правил их реализации на практике, т.е. методико-правового обеспечения) правительство любого государства вынуждено делать выбор в отношении содержания и взаимосвязей всех политик, от промышленной до социальной. При этом, с одной стороны, имеется цель осуществления контроля за «беспорядком», что подталкивает к усилению мер государственного вмешательства в экономику. С другой стороны, имеется задача осуществления контроля за «диктатурой», что требует ограничения «горизонта» государственно-властного волеизъявления. Данная дилемма решается по-разному в зависимости от степени развития экономики и демократизации общества того или иного государства. Именно неадекватной потребностям пространства и времени (ожиданиям граждан в тот или иной период) политикой институционального выбора можно объяснить неэффективность экономики страны в целом в тот или иной период. В то время как эффективность институционального выбора невозможно однозначно измерить, поскольку у каждого правительства различны предпочтения такого выбора, существует одно объединяющее свойство такого выбора – как правило, правительства выбирают политику и институты её претворения в жизнь таким образом, чтобы они были им выгодны, т.е. позволяли оставаться у власти и обеспечивать собственное благополучие. Мера такого устремления имеет ограничения, которые опять-таки определяются традициями государства и силой общественных институтов сдерживания меркантильных устремлений субъектов власти<sup>51</sup>.

---

<sup>49</sup> С.Дьянков, Э.Глэзер, Р.Ла Порта, Ф.Лопес-де-Силанес, А.Шлейфер. Корпоративная экономическая теория // Сб. научных трудов Института менеджмента и приватизации № 3. – Изд. «Эковест», 2003. – С. 422-259.

<sup>50</sup> Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Хозяйственный механизм (<http://www.smartcat.ru/Referat/atyelramnz.shtml>).

<sup>51</sup> Субъекты власти рассматриваются нами в широком диапазоне. Это и субъекты государственно-властного аппарата, и экономические субъекты монополизированного бизнеса. И те, и другие несут ущерб общественным и индивидуально-частным интересам.

По уже сложившемуся в научном сообществе мнению, экономические функции системы государственной власти и управления<sup>52</sup> (включая её институты) реализуются на практике посредством взаимодействий (прямых и обратных связей) денежно-валютного, ценового, финансового, кредитного, бюджетного и прочих механизмов, показывающие степень выражения интересов каждого из экономических субъекта во власти и вне неё. К сожалению, как было пятнадцать лет назад, как и до настоящего времени не устранены коррумпии, неработающее право, экономика регулируется «вручную», немотивированное государственное вмешательство в экономические стратегии частного бизнеса. Отсутствие прочной институциональной платформы развития любого общества как органичного единства экономики и политики проявляется в разновекторном, а потому и слабом, функционировании всех узкоспециализированных механизмов макро-экономического механизма. При прочих равных условиях, одной из причин, затрудняющих создание необходимых обществу институтов, является, на наш взгляд, упадок академической науки, призванной формировать методологию институциональной экономики. Подтверждением этому могут служить вольные (а часто и лженаучные) концепции, выдвигаемые отдельными исследователями при характеристике важнейших понятий, касающегося всего спектра понятий, относимых к термину «механизма управления экономическими процессами». В данном случае совершенно справедливо утверждение Кирдиной С.Г. о том, что «... применение заимствованного из механики понятия «рычага», которое в экономике практически не раскрыто. Следуя «механистической» логике, необходимо было бы сформулировать экономический аналог составляющих рычага: «механической силы», «плеча», «крутящего инструмента». Однако этого нет. В результате, например, многие авторы относят к «финансовым рычагам» факторы, совершенно не связанные логически: «прибыль, доходы, амортизационные отчисления, экономические фонды целевого назначения, финансовые санкции, арендную плату, процентные ставки по кредитам, депозитам, облигациям»<sup>53</sup>.

«С переходом к рынку экономический механизм рассматривается как рыночный, сочетающий саморегулирование деятельности хозяйствующих субъек-

---

<sup>52</sup> Принято употреблять термин «государство», с чем мы категорически не согласны. Еще со времен М.Е. Салтыков-Щедрин не было ясно, «что такое государство? Одни смешивают его с отечеством, – отмечал, – классик, – другие – с законом, третьи – с казною, четвертые – громадное большинство – с начальством». [См.: М.Е. Салтыков-Щедрин. Собрание сочинений в десяти томах. Том пятый – Благонамеренные Речи. – Москва. Изд-во «Правда». 1988]. Для точного выражения мысли в отношении императивности отношений, складывающихся между органами власти и управления и правообязанными гражданами, более удачным является термин «государственно-властная система» или «администрация государства», или «система органов власти и управления» Может подходить множество аналогичных интерпретаций, но никак не термин «государство». В принципе государство – это каждый из его граждан.

<sup>53</sup> Финансовые рычаги / Экономическая система  
([http://www.wwwural.ru/finansovie\\_richagi.html](http://www.wwwural.ru/finansovie_richagi.html)).

тов с регулирующими функциями государства»<sup>54</sup>. Данная цитата говорит о том, что проблема неточного разьяснение смысла любого ключевого термина того или иного законодательного акта в большинстве случаев связана с несоответствием дефиниций сути определяемых понятий (терминов). Это относится к искажениям сути терминов: «государство», «инвестиции, «инновации», «валютная операция», «коммерческая тайна», постоянно встречающихся в статьях, разьяснениях и комментариях законодательства. Относительно использования термина «государство» в трактовках сути тех или иных механизмов управления разными сферами национального экономического пространства необходимо остановиться особо. Ниже будет приведены обоснование неправомерности использования, например, таких словосочетаний: финансовые или налоговые отношения складываются между государством и налогоплательщиками. Здесь государство персонифицировано, что сбивает с толку, ибо государство – это все граждане вместе и каждый гражданин в отдельности, составляющее общество, выбирающего себе представительную власть, а она формирует состав остальных ветвей власти (исполнительной, судебной и др.). Искажение сути термина «государства» приводит к дистанцированию общества от противоправных действий субъектом государственно-властных структур, т.е. граждане противопоставляют себя некое «государство», от которого идут все беды. В таком восприятии правовое общество трудно сформировать. Однако вернется в сути экономического механизма.

В российской практике понятие «хозяйственный механизм» стало использоваться учеными и практиками примерно с середины 60-х гг. XX в., когда оно впервые было упомянуто в законодательстве и нормативных документах, провозгласивших в СССР проведение хозяйственной реформы (введении фонда развития производства, множественной системы платежей в бюджетную систему государства). В тот период это понятие несло в себе практически одну смысловую нагрузку – определять совокупность способов управления хозяйственной системой государства (экономикой). Экономика – это конгломерат взаимодействующих экономических функционалов (государственные и частные экономические субъекты, многочисленные финансовые посредники), институты администрирования экономических процессов (товарно-обменных отношений). Действия тех и других экономических функционалов направлены на использование факторов воспроизводства с целью создания новой стоимости, её измерению, адресному распределению в денежном выражении и последующему целевому использованию. Данное определение характеризует экономику и с организационно-управленческих, и с функционально-целевых позиций, что и предполагает появления понятия «организационно-экономический механизм» (далее – ОЭМ). На макроэкономическом уровне это – перманентные правовые и институциональные преобразования для поддержки устойчивости рыночной экономики. По утверждению ряда современных ученых, «начиная с эпохи Про-

---

<sup>54</sup> Полянский А., Соловьев М. Систематизация механизмов государственного регулирования на рынках недвижимости / Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. № 4(9), 2001.

свещения, экономисты были единодушны в том, что хорошие экономические институты должны обеспечивать защиту прав собственности, позволяя людям получать отдачу от своих инвестиций, заключать контракты и разрешать споры. Такая защита стимулирует инвестиции в человеческий и физический капитал и тем самым благоприятствует экономическому росту<sup>55</sup>. Принимая для этого те или иные программные решения, правительство всегда делает определенный выбор между усилением государственного вмешательства в экономику и его ослаблением. Правильность такого институционального выбора выявляется анализом эффективности производства товаров, работ, услуг во всех сферах экономики. Восходящая динамика данного показателя в отраслевом разрезе свидетельствует об устойчивом и слаженном функционировании всех элементов ОЭМ на макроэкономическом уровне (правильно выбраны меры поддержки экономики, точно определен прогноз, своевременно «включались» регуляторы: налоги, государственные субсидии и др., повсеместно осуществлялся экономически обоснованный контроль).

Характеризуя суть ОЭМ, его функции (предназначение всей его структуры и каждого его элемента в отдельности), следует сосредоточиться на его сущностных универсалиях. ОЭМ – это, так называемый, «генератор» экономических событий, который «подпитывает» экономическую систему социума новыми явлениями, процессами и событиями (опосредуемые категориями), придавая ей необходимые сложность, разнообразие и полезность как всему социуму, так и отдельным индивидуумам. Логика ОЭМ почти сверхъестественным способом «склеивает» частные интересы индивидуумов и за счет этого обеспечивает достижение общественных интересов. Из общего курса Экономикса всем известно, что частные и общественные (публичные) блага не сводимы друг к другу. Однако для предотвращения антисоциального крена распределение благ должно постоянно соразмеряться («балансироваться»). Такое «балансирование» достигается посредством «тонкой настройки» ОЭМ на оптимизацию ресурсов экономики. Вышесказанное позволяет утверждать, что с позиций экономической теории механизм – это система формализованных (определяемых соответствующими отраслями права, Законами) и неформализованных на макроэкономическом уровне (т.е. внутрикорпоративных) взаимосвязей экономических явлений во всем их многообразии проявления на поверхности экономической действительности в реальном пространстве и времени. Это дает основание считать ОЭМ или, как часто называется в литературе «социально-экономический механизм», внутри которого структурированы предметные сегменты, это, прежде всего, механизм организации экономической сферы (все сегменты реальной экономики), финансовый механизм (публичный и частно-корпоративный) и социально-обеспечительный механизм.

В современной рыночной экономике способы управления тем или иным ресурсом экономики (материальные, финансовые, трудовые и другие ресурсы)

---

<sup>55</sup> С. Дьянков, Э. Глэзер, Р. Ла Порта, Ф. Лопез-де-Силанес, А. Шляйфер. Новая компаративная экономика // Эковест 2003. – № 3. – С. 422-459.

теряют свою унификацию и дробятся на предметно выраженные совокупности. Содержание каждой из них определяется уже множеством факторов:

- формой собственности, целевым предназначением денежных ресурсов (финансовые, кредитные, страховые, социально-экономические: пенсионные, социально-компенсационные и т.д.);

- особенностями кругооборота денежных ресурсов на каждом из уровней экономической системы государства: на общенациональном (публичные финансовые ресурсы в денежном выражении: ресурсы бюджетной системы, государственных социальных фондов, государственные доли средств в корпорациях, общенациональные фонды и резервы) и на корпоративном уровне хозяйствования;

- особенности обмена **денежными ресурсами** между вышеназванными уровнями (уплата налогов, платежей, сборов и возмещение из бюджета сумм согласно нормам налогового законодательства).

Использование термина «**денежные ресурсы**», а не «**денежные средства**» связано с тем, что первый термин более ёмкий по содержанию, это – не только те денежные средства, что непременно будут зачислены на счета компании и на казначейский счет соответствующего бюджета после уж совершенной продажи или наступившего срока платежа налогов и сборов (денежно-платежные обязательства, предписанные действующим законодательством). Это еще и денежные средства, которые могут поступить в перспективе, например, от незапланированных продаж неликвидов, получение внеплановой финансовой помощи от контрагентов, поступление уже признанной безнадежной дебиторской задолженности и многое другое.

Современные условия функционирования рыночной экономики, внося коррективы в обмен, распределение, перераспределение величины созданной производителями товаров, работ и услуг стоимости (в денежной оценке), убедительно подтверждают необходимость неких «систематизаторов» товарно-денежных отношений на макро – мезо и микроуровнях. Этим «систематизатором» выступает всё тот же хозяйственный механизм, только с переходом к рынку обновивший методы функционирования своих элементов, носящий современное название – «ОЭМ». Всеми исследователями теории и практики ОЭМ признано, что его масштабными функциональными элементами как на макро-экономическом (публичном), так и на корпоративном уровнях являются: планирование и прогнозирование (включая нормирование затрат, ценообразование, бюджетирование), учет и отчетность, контроль. Методы функционирования этих элементов на каждом из выше названных уровней существенно различаются, поскольку ОЭМ – понятие, если так можно сказать, собирательное, равно как и сами понятия «экономика», «финансы», «налоги». Одновременно некоторые ученые отрицают наличие механизма в механизме, считая, что это – «методологически неверно», с чем трудно согласится по ряду причин. Прежде всего, с позиций организационной структуры, экономический механизм неоднороден, он включает такие два механизма как: механизм воспроизводства новой стоимости (воздействие фактора труда на материально-вещественные факторы производства) и финансовый механизм. Наиболее сложным по пониманию струк-



туры является финансовый механизм. Эта сложность обусловлена всё ещё существующего в финансовой науке научного вакуума вокруг сути категории «финансы», соподчиненности ей таких стоимостных категорий как: «кредит», «социально-компенсационные категории (пенсии, пособия и т.п.), «налоги» и другие. По степени агрегирования экономические отношения рассматриваются как структурное расслоение финансовых отношений (поток движения средств) на предметные совокупности отношений (принцип «матрешка»). Аналогично структурируется и ОЭМ макроэкономического уровня, включая в себя другие механизмы, которые содержат еще более предметно выраженные механизмы (также принцип «матрешки»). Наиболее дискуссионными является вопрос о содержании понятия «финансовый механизм», поскольку это всецело зависит от понимания сути такой объективной экономической (стоимостной) категории как «финансы».

Судя по многочисленным публикациям, в которых авторы предлагают собственное видение сути экономической категории «финансы», их подлинное содержание и предназначение ранее и сегодня так и остается дискутируемым предметом. В то время как практика требует эффективного финансового инструментария управления экономическими процессами на всех уровнях иерархии управления собственностью: федеральном, региональном, местном, с одной стороны, и частно-корпоративных секторах экономики, с другой. В своем диссертационном исследовании авторитетнейший налоговед И.В. Горский рекомендует, «рассматривая налоговый механизм, следует учитывать, что налоговый механизм является структурной составляющей финансовых отношений; налоговый механизм пронизывает всю систему налоговых отношений от формирования моделей налогов до их определения как доходных источников бюджетов разного уровня; налоговый механизм является составным элементом общей системы государственного управления экономикой и занимает в ней особое место в силу специфики организуемых посредством него отношений, механизм способствует осуществлению прямой и обратной связи между экономикой и государством; развитие и совершенствование налогового механизма обусловлено состоянием экономики и необходимостью решения конкретных проблем и социально-экономических задач развития»<sup>56</sup>. Украинские ученые рассматривают финансовый механизм как «элемент хозяйственного механизма, совокупность финансовых инструментов, рычагов и способов регулирования экономических процессов»<sup>57</sup>. Упоминание о совокупности финансовых инструментов, рычагов и способов регулирования экономических процессов содержится практически во всех научных публикациях, однако, ни в одном из них не приводятся специфические отличия понятий: «инструмент», «рычаг», «метод», «способ». Думается, что такое нагромождение слов ничего не проясняет в отношении особенностей управления экономическими процессами и вполне достаточно использовать одно понятие «метод». Познавая экономические процессы, мы

---

<sup>56</sup> Горский И.В. Развитие налоговой системы Российской Федерации: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.10 : М., 2004, 342 с. // РГБ ОД, 71:05-8/190 /disserr.com>contents/71812.htm.

<sup>57</sup> Фінансовий механізм/ Українські реферати (<http://www.refine.org.ua/pageid-4687-1.html>).

пользуется методами экономической теории, а познав их, мы прикладываем их к реальным процессам для придания им управляемого характера развития. Тем самым реализуется парадигма методологии научного управления процессами – органическое единство умозрительных методов познания (теория) и прикладных методов управления познанным (практические методики).

Создание новой стоимости, её измерение в денежном выражении, адресное распределение и целевое использование – всё это в целом как органичная совокупность экономико-управленческих действий – можно определить как систему корпоративных финансов. Одним и, пожалуй, главным адресатов движения части корпоративных денежных средств является бюджетная система государства. Такое движение организуется посредством налогового механизма, правила функционирования элементов которого, а также взаимосвязи элементов определяются нормами Налогового кодекса. До момента зачисления налогов, сборов и платежей на казначейские счета того или иного уровня бюджетной системы налоговый механизм функционирует в режиме налогового права. После зачисления налогов, сборов и платежей в действие вступает бюджетное право, а перечисление средств на счета бюджетополучателей (в том числе трансферты, дотации и субвенции) представляет собой механизм бюджетного финансирования. Посредством налогового механизма и механизма бюджетного финансирования организуются многочисленные потоки денежных средств от хозяйствующих субъектов до конкретных бюджетополучателей. В своей совокупности такого рода адресное движение денежных ресурсов строго целевого назначения наполняет содержанием понятие «публичные финансовые ресурсы» или «казна государства» (фиск). Следовательно, налоговый механизм и механизм бюджетного финансирования, функционирующие как неразрывное единство правовых регламентов, правомерно определять как «фискальный механизм». Этому механизму присуща одна масштабная задача – выразить организацию согласно Бюджетного и Налогового кодексов расчетно-платежные отношения по распределению части стоимости экономических субъектов на общенациональные цели и её адресно-целевое использование (определить каналы движения денежных средств от налогоплательщиков в те или иные звенья бюджетной системы и обратно в форме бюджетного финансирования). Методы решения этой задачи, разумеется, неоднозначны в силу различий норм бюджетного и налогового права, в соответствии с которыми функционируют две части фискального механизма (налоговый механизм и механизм бюджетного финансирования).

Сказанное дает основание полагать, что неправомерно утверждать о наличии специфических принципов, глубоких функциональных свойств, методов и т.д. у фискального механизма, поскольку таковые именуется только у его составных частей (налоговый механизм и механизм бюджетного финансирования). А само понятие «фискальный механизм» представляет интерес только с познавательных теоретических позиций, т.е. для умозрительного представления о объективно необходимом движении денежных средств в казну государства и обратно к экономическим субъектам, создающим новую стоимость. Результативность фискального механизма определяется, по нашему мнению, достиже-

нием относительного равновесия между денежными интересами субъектов бюджетной власти и создателями новой стоимости (далее для краткости – «бизнеса» и «власти»). Мерилом таких интересов выступает совокупная норма налогового изъятия созданной производителями товаров, работ, услуг новой стоимости на общенациональные потребности. По этой причине главный акцент нами направлен на характеристику позитивных и негативных сторон функционирования налогового механизма. Однако прежде чем переходить к описанию характерных черт налогового механизма, считаем важным привести небольшую ремарку в отношении самого слова «механизм», правомерности его использования в контексте налогового права.

Заслуживает внимания и определение «механизма в экономике: механизм – это совокупность ресурсов экономического процесса и способов их соединения», данное украинским ученым Чаленко А.Ю.<sup>58</sup> При этом ученый отмечает, что «для создания механизма инвестирования энергосберегающих проектов имеем (*равно как и других проектов – Ю.Т.*):

- материальные ресурсы – объекты, осуществляющие перемещение и накопление инвестиций;
- финансовые ресурсы – определенный потенциал, включающий средства бюджета, паевые инвестиционные фонды, банки, средства инвесторов и др.;
- трудовые ресурсы – персонал, занятый в инвестиционном процессе;
- инфраструктура – совокупность нефинансовых корпораций, финансовых учреждений и взаимосвязи между ними».

Точная градация ресурсов имеет важное значение для реализации межстрановых проектов, чему способствует принятая в настоящее время ООН (в редакции 1993 г.) в качестве международного стандарта система национальных счетов (СНС). Эта система вводит новую терминологию в сфере производительных сил. Суть СНС сводится к разработке классификации и формированию показателей развития экономики на различных стадиях процесса производства, и взаимной увязки этих показателей между собой. В результате появилась реальная возможность отслеживания процессов производства, а также формирования экономических (финансовых) потоков. СНС как общепризнанная система счетоводства доказывает свои преимущества для сбора, описания и обработки потоков статистической и фактической информации. Это позволяет более точно определять факторы производства и исследуемый в их составе объект – процесс формирования экономических механизмов.

Далее перейдем к трактовкам собственно налогового механизма. В экономической литературе налоговый механизм представлен в самых экзотических «ипостасях»: комплекс конкретных экономических отношений по поводу методов установления, введения и взимания налогов; реализации налоговых функций (В.Г. Пансков); реализации налоговой политики (авторы всех учебников по налогообложению); управления налогообложением; функционирования

---

<sup>58</sup> Чаленко А.Ю. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях // Капитал страны. 25.03.2010 / Источник: <http://kapital-rus.ru/articles/article/176697>.

налоговой системы (авторы всех учебников по налогообложению); администрирования; реализации налоговых функций, реализации налоговой стратегии и еще много других словосочетаний. Существуют также утверждения, что налоговый механизм как комплексный институт налогового права. Данное утверждение настолько безосновательно, что комментарии, как говорится, излишни. В учебном курсе «Налоги в международном бизнесе» д.э.н., профессор И.В. Караваева утверждает, «с позиции права – «налоговая система объединяет две органично связанных составляющих: систему налоговых платежей и налоговый механизм», подводя студентов к мысли, что исчисление и уплата налоговых платежей не есть налоговый механизм, тогда что это? – автор ограничивается только констатацией, что он «объединяет совокупность всех средств и методов начисления, взимания и распределения налоговых доходов по бюджетным уровням в соответствии с действующим налоговым законодательством»<sup>59</sup>.

Неоднозначно воспринимается утверждение докторов экономических наук С.В. Барулина, Ермаковой Е.А., Степаненко В.В. о том, что «и налоговый механизм, и налоговый менеджмент имеют три общих элемента (планирование, регулирование и контроль)»<sup>60</sup>. Другие налоговеды, например, В.В. Кузнецова В.В., Поспелова Р.О., считают, что налоговый менеджмент как раз и выражает суть механизма управления налогообложением. В любом случае противопоставлять эти понятия неметодологично, а оперированием понятием «налоговый менеджмент, по крайней мере» спорно. Существует понятное слово «управление» (в настоящее время заменяемое словом «администрирование»), не требующие дополнительных новомодных названий, причем, западного происхождения. В частности, С.В. Барулин, А.В. Макрушин, В.А. Тимошенко как «механизм регулирования (чего – не ясно – Ю.Т.) рассматривают «налоговые льготы в целом. ... социальные налоговые льготы предполагают перераспределение налогового бремени в пользу лиц, наименее адаптированных к условиям рыночной экономики». Да, заявление «сильное», но трудно понимаемое с чисто прикладных позиций, т.е. как эти «трудно адаптируемые лица» выявить, по каким критериям – остается только предполагать. Е.С. Мураховская определяет налоговый механизм как «совокупность средств и способов использования налоговых отношений в конкретном пространстве (территории), в конкретное время и в конкретных целях», которая «отражает способ организации налогового воздействия (подчеркнуто нами – Ю.Т.) на экономические процессы»<sup>61</sup>.

Весьма печально, что уже само название диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук наводит на мысль о крайне слабых знаниях авторами методологии научных исследований. Например, Журавлева Т.А. защитила 2.10.2007 г. диссертацию по теме: «Методология функционирования механизма налогового регулирования на федеральном и региональном

---

<sup>59</sup> И.В. Караваева. Налоги в международном бизнесе / учебный курс для студентов эк. факультета МГУ. – Источник: <http://do.gendocs.ru/docs/index-178703.html>.

<sup>60</sup> Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент. Учебное пособие – М.: Издательство: Омега-Л, 2007. – 272 с.

<sup>61</sup> Мураховская Е.С. Налоговое регулирование формирования финансовых ресурсов территорий. Автореф. дисс. канд. экон. наук / Е.С. Мураховская. – СПб., 1997. – 174 с.

уровнях»<sup>62</sup>. Следовало бы использовать слово «методика», ибо теория как часть методологии не может функционировать, она позволяет формировать правильные методики для практики и только. И таких «диссертационных трудов» с каждым годом становится всё больше и больше.

Несколько парадоксально звучит утверждение Кузнецовой В.В., что «один из элементов налогового механизма – налоговое право (*что, на наш взгляд, весьма и весьма странно – Ю.Т.*) – система общеобязательных социальных норм, охраняемых силой государственного принуждения, обеспечивающего юридическую регламентацию общественных отношений в масштабе всего общества. Законы – это источники права, вместе с постановлениями, указами и так далее»<sup>63</sup>.

Оригинальной является позиция профессора, д.э.н. Лоскутова В.И., согласно которой сам налог рассматривается как механизм обложения той или иной стоимостной базы. Ученый пишет, что «фискальный монопольный налог является механизмом косвенного налогообложения тех товаров, производство и обращение которых монополизировано государством». Думается, что для такого утверждения есть логическое основания и над ним следует поразмышлять.

Ввиду того, что налоговый механизм – это понятие как методологического (теоретического и практического) ранга необходимо рассматривать его содержание с широких (теоретических) и узких (прикладных) позиций. Однако часто расширительное толкование приводит к тому, что даже научные статьи называются «Налоговый механизм как комплексный институт налогового права»<sup>64</sup>. Комментарий тут один – по поговорке: «телега «идет» впереди лошади».

О необходимости паритета функций налоговой системы говорят многие исследователи, однако, методик такого паритета еще не разработано. Основная задача налогового механизма, – указывает Суляева Д.Д., – консолидация денежных средств, необходимых для осуществления государственных функций, и одновременное соблюдение разумного баланса между финансовыми интересами публичной власти и налогоплательщиков». Для соблюдения этого баланса недостаточно формального законодательного закрепления элементов налогового механизма. Необходимо еще и наличие действенных механизмов их практического применения. Таким образом, мы имеем общий налоговый механизм как совокупность определенных правовых институтов, направленных на реализацию государственной налоговой политики, и одновременно механизм реализации каждого из указанных институтов – отдельных элементов налогового механизма. Налоговый механизм является комплексным правовым институтом (*это утверждение – прямое нарушение научной логики – Ю.Т.*), посредством которого публичная власть воздействует на участников налоговых отношений и определяет границы их дозволенного поведения в сфере налогообложения. В рамках налогового механизма действуют устойчивые системные связи, что яв-

<sup>62</sup> Источник: [http://delist.ru/article/02102007\\_ghyravlevata/page17.html](http://delist.ru/article/02102007_ghyravlevata/page17.html)

<sup>63</sup> Кузнецова В.В. Принципы действия налогового механизма / Российское предпринимательство № 1 (85), 2007, с. 101-105; Налоговый механизм / Источник: Allbest.ru.

<sup>64</sup> Красноперева О.А. Налоговый механизм как комплексный институт налогового права // Предпринимательство и право № 9, 2012 / источник: <http://lexandbusiness.ru>].

ляется одним из основных условий его эффективного функционирования. Налоговый механизм нуждается в более совершенном правовом оформлении, в связи с чем, представляется целесообразным разработать и принять специальный федеральный закон о налоговом механизме»<sup>65</sup>. Последняя рекомендация выглядит из сферы паранормальности ...

Налоговое администрирование как «система управления налоговыми отношениями», рассматривается многими налогововедами. Обосновывая собственное видение сути термина «налоговое администрирование», И.А. Перонко характеризует его как особый и чрезвычайно емкий по своему содержанию, условиям организации и целевым установкам. Это – и «выработка правовых основ налогообложения на основе исторического опыта, современных достижений экономической науки и практики, и обеспечение условий функционирования конкретного налогового механизма, его элементов (планирования, регулирования, контроля), и создание учетно-аналитических, отчетных правил, документов, и многое другое»<sup>66</sup>. Далее среди задач, стоящих перед налоговым администрированием, автор указывает:

- «разработку новых концепций налогообложения, способствующих развитию бизнеса без ущерба для государственных социальных программ;
- составление налоговых обоснований для обеспечения протекционистской политики в системе внешнеэкономической деятельности»<sup>67</sup>.

Условно говоря, налоговая система, определяемая Налоговым кодексом государства, статична, а налоговый механизм динамичен, поскольку в нем потенциально выражено функциональное намерение экономического субъекта или представителя налоговой службы произвести действие по отношению к объекту управления, руководствуясь нормами действующего законодательства. Иными словами, только субъекты налоговых правоотношений, располагая временными ему налоговым законодательством определенными функциями, реализуют их в конкретном пространстве и времени. Именно такая реализация (определение налоговой базы, расчет и уплата налога и т.д.) наполняет содержанием понятие «налоговый механизм». Понимание различий смыслового наполнения терминов «система» и «механизм» представляется важным, прежде всего, с познавательных позиций, поскольку в экономической печати присутствует абсолютная путаница и систем, и механизмов приведения их в «рабочее состояние». Как уже подчеркивалось выше, при отсутствии однозначно понимаемого учеными, законодателями, практиками смысла того или иного термина возникают затруднения чисто практического характера (появляются методы управления, несвойственные той или иной совокупности объектов управления). Возможно, это служит причиной тому, что в российской экономической системе многие «хорошие» законодательные акты не в полной мере реализуются на практике, а в ряде случаев приводят к негативным последствиям (введение вы-

<sup>65</sup> Суляева Д.Д. Налоговые вычеты как механизм обеспечения баланса интересов государства и налогоплательщиков // Финансовое право. 2011. № 6. с. 32.

<sup>66</sup> Перонко И.А. Проблемы совершенствования налогообложения в РФ и пути их решения: Автореф. дис ... д. э. н. – М., 2001, с. 44.

<sup>67</sup> Там же, с. 45.

сокой нагрузки в форме социальных платежей в общенациональные фонды: ПФР, ФСС, ФОМС привело к сжатию индивидуальной предпринимательской среды примерно на 500 тысяч единиц). Следовательно, механизм в каждом специализированном сегменте экономики – это своеобразный набор методических оснований (принципов и правил действия экономических субъектов: и фискальных администраторов, и корпоративных менеджеров), согласно которых разрабатываются алгоритмы продвижения к намеченной цели в той или иной сфере экономике.

На наш взгляд, при дефинировании термина «налоговый механизм следует руководствоваться принципом двойственности (дуализм) научного содержания любой категориальной сущности, используемой в реальной действительности в конкретном формализованном виде. С одной стороны, это категориальное образование, дающее представление о цели и задачах экономических субъектов налоговых действий с установкой на реализацию принципов продуктивного функционирования. С другой стороны, это свод общих правил, определяющих регламент налогового производства конкретного государства в конкретный период времени. Концептуально налоговый механизм задается как процесс реализации продуктивного потенциала системы налогообложения через ее функции». С позиций двойственной сути налоговый механизм трактует авторитетнейший налоговед Д.Г. Черник, «с одной стороны, «как область налоговой теории» или как «организационно-экономическую категорию», с другой стороны, ученый «признает объективно необходимым процессом управления перераспределительными отношениями, складывающимися при обобществлении части созданного в производстве национального дохода». Этот процесс управления в экономической литературе традиционно разграничивают на три подсистемы: налоговое планирование, налоговое регулирование и налоговый контроль. Теоретическое определение специфики этих подсистем подчиняется фундаментальным законам экономической теории (стоимости, конкуренции, обмена и др.), ибо все они являются слагаемыми системы отношений по воспроизводству новой стоимости, её распределению, использованию в денежно выраженной форме. Налоговый механизм – это реальное исполнение расчетно-платежных обязательств всеми субъектами налоговых правоотношений в конкретном пространстве и времени, зависящее от их финансового состояния, формирующегося под воздействием рыночных механизмов ценообразования.

Зависимости между налогами и ценами также подпадает под определение налогового механизма. Исследование данного феномена, как правило, имеет важное значение для научно обоснованной «отладки» элементов налогового механизма в отношении всех без исключения налогов. Как справедливо отмечает Иванов Ю.Б., «основной проблемой при исследовании переложения налогов является то, что чаще всего анализируются вопросы переложения тех налогов, которые фигурируют в качестве надбавки к цене (косвенные налоги), но не учитывают вопросы переложения иных налогов, входящих в состав цены (себестоимости) товара. Объясняется это тем, что процесс переложения косвенных налогов заложен законодателем в механизме их взимания, а потому не подвергается сомнению, прямые же налоги предусматривают налоговую нагрузку

именно на плательщика (субъекта налога), т. е. вопрос относительно того, происходит ли процесс их переложения в реальной экономической ситуации является очень сложным и зависит от многих факторов»<sup>68</sup>.

Множественность определений одного и того же говорит о том, что содержание термина «налоговый механизм» остается нераскрытым, а понятийный аппарат налоговой теории до настоящего времени не стал первостепенным объектом научного внимания налоговедов. Кроме того, недостаточное развитие теории налогового права и ряд сугубо субъективных причин (ослабление требований академизма к изложению научных текстов) привели, к сожалению, и к вольным трактовкам содержания некоторых важных понятий. Например, в диссертациях по вопросам налогообложения стал часто упоминаться термин «налоговый анализ», «налоговый аудит» и «налоговый учет». Несмотря на то, что понятие «финансовый анализ» уже капитально устоявшееся, и к нему относятся следующие нами утверждения. Не претендуя на бесспорность нашего утверждения, попытаемся обосновать свою позицию в отношении вышеназванных терминов. Прежде всего, это касается такого инструмента познания экономических явлений, процессов, систем и механизмов (со всех их стоимостных и предметно выраженных формализациях: финансы, налоги, кредит и др.) как анализ. Поддерживая мнение некоторых ученых о том, что анализ – это единственный метод познания экономической среды, представляющий собой разложение её на составляющие факторы, ресурсы и т.д., установление прямых и обратных связей между ними и выявление количественных и качественных последствий подобных манипуляций. Однако лишь умозрительного восприятия сути термина «анализ состояния экономической среды» недостаточно, чтобы произвести аналитические действия, для этого потребуется объект, по отношению к которому такие действия могут осуществляться. Такие объекты настолько многочисленны, что для их идентификации требуется очерчивание предметных сфер функционирования экономической среды. Эти сферы различают по процессам: производство, обмен, распределение, потребление; по отраслям; по видам деятельности; по организационно-правовым формам и другим классификационным признакам. Однако с каких бы позиций не рассматривалась та или иная предметная сфера окружающей экономической среды, действие аналитика всегда осуществляется по отношению к конкретному объекту, например финансовые ресурсы компании, доходы консолидированного бюджета, совокупная налоговая нагрузка в отрасли и т.д. При этом исследователь оперирует стоимостными категориями, опосредующими тот или иной объект аналитических измерений и оценок. Тем не менее, использование термина «финансовый анализ» не дает нам четкого представления об объекте аналитических измерений и оценок. Не используется же понятие «кредитный анализ», так почему же распространяется такая теоретическая нелогичность как «налоговый анализ»? Этот вопрос можно на полном основании отнести и к термину «стоимостной ана-

---

<sup>68</sup> Иванов Ю.Б., Чумакова О.А. Распределение налоговой нагрузки между факторами производства и потреблением с учетом процесса переложения налогов // Проблемы экономики. – № 4. – 2009 г.



лиз», «стратегический анализ». Появляются даже учебники под такими названиями. До настоящего времени само понятие «стоимость» находится далеко за пределами исчерпывающего научного осмысления и однозначной трактовки. С давних времен и до сих пор ученые спорят, что есть «стоимость», а что «ценность» и как определить их предметное содержание для чисто прикладных аналитических действий. Термин «стратегия» настолько многозначен, что употребляя сочетание «стратегический анализ» совершенно невозможно понять, каков объект этого анализа.

В порядке постановки проблема данные рассуждение можно отнести и к словосочетаниям «налоговый контроль», «налоговый аудит» и т.п. Контроль и аудит как целенаправленные действия также требуют конкретного объекта. С прикладных позиций мы должны четко знать ответ на вопрос – контроль чего предстоит осуществить? Термин «налоговый контроль» позволяет только умозрительно представить общие очертания сферы приложения усилий контролеров, но не её конкретную предметность, например, налог на прибыль, уплачиваемого в конкретном пространстве и времени, совокупная налоговая нагрузка в той или иной отрасли и т.д. Это крайне важно для получения релевантной информации для детализации стратегии налогообложения как на общенациональном уровне, так и на уровне конкретного налогоплательщика. Пока же формирование такой стратегии опирается на весьма условные показатели, приводимые официальной статистикой, как например, эффективная ставка, совокупная налоговая нагрузка. Можно предположить, что трудности разработки методик измерения и оценки таких показателей как раз и сопряжены с разными толкованиями сути всех анализируемых объектов сферы налогообложения.

Приведенные утверждения подводят к выводу, что исследуя особенности организации системы правовых взаимоотношений фискальных агентов в макро- мезо- микроэкономике, её реальное функционирование в конкретном пространстве и времени, методологические вернее оперировать понятием «механизм фискальных правоотношений», «механизм обложения добавленной стоимости или прибыли, или стоимости недвижимости». Иными словами, на первое место ставится не абстрактное прилагательное «налоговый», а «имя» конкретного объекта администрирования, т.е. процесса, именуемое как «механизм реализации норм налогового законодательства».

Однако все авторы, занимающиеся исследуемой проблематикой, едины в том, что именно «через налоговый механизм реализуется налоговая политика государства, а, следовательно, степень эффективности ее реализации зависит в первую очередь от правильной организации этого института и его надлежащей правовой регламентации. Фискальная (или бюджетно-налоговая) политика, как и монетарная политика, – это разновидность антициклической (стабилизационной) политики, направленной на сглаживание циклических колебаний экономики, т.е. стабилизацию экономики в краткосрочном периоде. Целью фискальной политики являются стабильный экономический рост, полная занятость (отсутствие циклической безработицы) и стабильный уровень цен (отсутствие инфляции)». Дискреционная фискальная политика (*лат. discrecio* – действующий по своему усмотрению) это сознательное манипулирование фискальными аген-

тами высшей власти налогами и бюджетными расходами для изменения реального объёма национального производства и обеспечения занятости.

По утверждению О.В. Качур, «налоговая политика, реализуется через налоговый механизм. Налоговый механизм – это совокупность способов и правил налоговых отношений, с помощью которых обеспечивается реализация целей налоговой политики. Внутреннее содержание налоговой политики формируется исходя из сущности налогов, из паритета двух функций: фискальной и регулирующей, предполагающих равновесие между общегосударственными, корпоративными и личными интересами»<sup>69</sup>. Приведение автором множественности терминов, сумбурность их соединения в дефиниции только сгущает туман над сутью налогового механизма. Да, и как определить этот паритет функций? – остается задачей, которую пытаются решить не одно поколение налоговых ученых во всех странах.

Раскрытие содержания понятия «налоговая политика» предполагает рассмотрение его глубинной сути с теоретических и прикладных позиций. В теории – это доктрина или парадигма формирования доходов бюджетной системы государства налоговым методом (нахождение «точки равновесия» между дискретностью и политикой встроенных стабилизаторов). На практике налоговая политика есть совокупность тактических действий фискальных агентов в конкретный период времени согласно действующему законодательству, ограниченных принятой на этот период налоговой стратегией (описание состава, структуры налоговой системы государства на среднесрочный период и некоторых элементов существенных с позиций бюджетообразования налогов). Налоговая политика – это не только нормативно-правовые действия органов власти и управления по целенаправленному применению положений налогового законодательства, но и действия по его выполнению агентами корпоративного бизнеса. На этом основании правомерно различать общенациональную налоговую политику на макроэкономическом уровне и налоговую политику на микроэкономическом уровне, предполагая, что в силу экономических различий корпоративного бизнеса, данная политика в каждой компании или в их объединении различная.

Налоговая политика – совокупность научно обоснованных и экономически целесообразных стратегических ориентиров развития налогообложения на определенный период и тактических действий органов власти и управления способна в рамках правового права, обеспечивающих потребности воспроизводства благ во всех сферах экономики и рост индивидуального богатства граждан. Успешность реализации налоговой политики обеспечивается не только неукоснительным выполнением предписаний налогового законодательства, но и их постоянным методико-правовым совершенствованием по всем элементам налогового механизма. Исходной установкой при проведении налоговой политики служит не только обеспечение правового порядка взыскания с налогоплательщиков налоговых платежей, но и проведение всесторонней оценки хозяйственно-экономических процессов в корпоративной сфере создания новой

---

<sup>69</sup> Качур О.В., Налоги и налогообложение. – М.: Изд. КНОРУС, 2007. – 304 с.

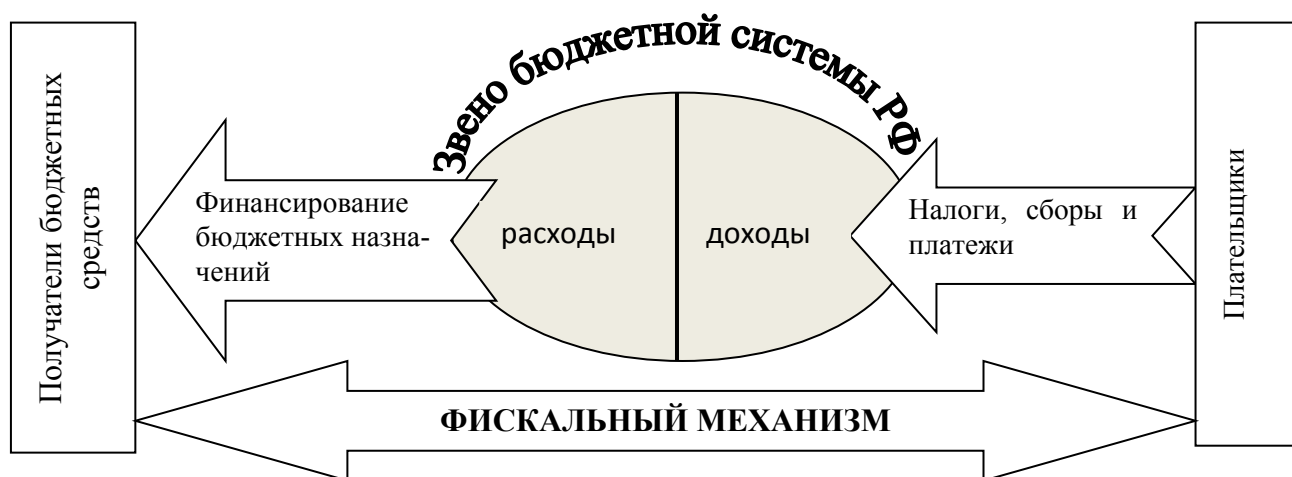
стоимости. Этот процесс получил свое название как «государственный налоговый аудит» и на полном основании он может рассматриваться как одна из функциональных сфер налогового механизма наряду с налоговым планированием, регулированием и контролем, но с названием «государственный аудит финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков».

Основные направления налоговой политики правительства любого государства на определенный период содержат, как правило, перечень намерений в отношении структуры налогов на ближайшую перспективу, а также в них приводится краткое содержание правил взимания отдельных налогов, иногда описываются и базовые методы администрирования (распределение налогов по уровням бюджетной системы, права и ответственность сторон системы налоговых правоотношений). В данной связи отметим еще методологически спорное словосочетание, употребляемое молодыми учеными в своих диссертациях, это – «бюджетно-налоговая фискальная политика». Как уже подчеркивалось выше, фискальный механизм – это совокупность правоприменительных процедур, обеспечивающих прохождение начисленных налоговых и неналоговых платежей от счетов налогоплательщиков до счетов получателей бюджетных средств. Этот механизм представляет собой два органично связанных между собой механизма – налоговый и бюджетного финансирования. Каждому из этих механизмов присущи характерные черты (принципы функционирования, цели и набор методико-правовых правил). Оба эти механизма имеют единую платформу, в качестве таковой, на наш взгляд, выступают организационно-функциональные элементы: 1. Регистрация, планирование и прогнозирование. 2. Регулирование и координация действий уполномоченных органов. 3. Учетно-аналитические и отчетные процедуры. 4. Контроль.

Постоянное совершенствование налогового законодательства, востребованное в настоящее время глобализацией экономики, международной стандартизацией правил учета, статистики и экономического анализа, приводит к реструктуризации элементов налогового механизма (появление новых, слияние или упразднение малоэффективных функциональных элементов). Например, в «системе государственного налогового аудита» уже функционирует блок досудебного согласования налоговых споров, блок прогнозирования выездных налоговых проверок по 12-ти критериям оценки состояния налогоплательщиков, блок усиленного налогового контроля за трансфертным ценообразованием, соблюдением условий тонкой капитализации, пресечение утечки капиталов в офшоры. Такого рода бурное развитие налогового права позволяет утверждать, что в реальном пространстве и времени понятие «налоговый механизм» (в нашем определении – «механизм налогообложения») уже не может рассматриваться только как взаимодействие фискальных субъектов при планировании, регулировании и контроле за выполнением налогового законодательства. От этих функциональных блоков «отпочковываются» все новые и новые блоки, назначение которых конкретизировать содержание и цели действий фискальных субъектов на всех уровнях системы корпоративного хозяйствования и институциональной системы управления экономикой.

Экономические институты органов высшей государственной власти и управления («фискальные агенты»), выражая интересы общества в различных сферах жизнедеятельности, должны вырабатывать и осуществлять адекватную требованиям экономических законов, факторам пространства и времени (позитивы и негативы рынка как соотношения порядка и хаоса) политику – экономическую (финансовую, налоговую и т.д.), социальную, экологическую, демографическую и т.д. Проведение такой комплексной политики в жизнь предполагает принятие новых или обновление действующих законодательных норм. Эта система организационно-правовых отношений предполагает наличие прямых и обратных связей между фискальными агентами и корпоративными агентами предпринимательского сообщества. Существо таких связей выражает термин «фискальный механизм», а их субъекты объединены нами понятием «фискальные субъекты». Фискальный агент – экономический субъект по роду своей профессиональной деятельности и в соответствии с нормами НК РФ выполняющий комплекс функций, наполняющих содержанием понятие «налоговые правоотношения» (это – субъекты корпоративного бизнеса, индивидуальные предприниматели и домохозяйства, с одной стороны, и казенные администраторы: работники финансовых, казначейских и налоговых служб, банков, государственных и негосударственных социальных фондов и других субъектов прямо или косвенно вовлекаемых в систему налоговых правоотношений). Все целевые установки правительства на определенный период по изменению состава налогов и правил администрирования определяют стратегию налоговой политики. Самое общее определение налогового механизма может звучать так: это – разные по содержанию и целям тактические шаги уполномоченных органов (фискальных администраторов высшего ранга или «фискальных агентов») по реализации стратегии налоговой политики. Предметное содержание понятия «налоговый механизм» раскрывается совокупностью прав, обязанностей и мер ответственности органов, уполномоченных на налоговое администрирование. В составе таких органов следует различать прямых администраторов (главные управляющие органы): Минфин России, ФНС) и опосредованных (учреждения банковской, таможенной, пенсионной и т.д. систем, а также органы судебно-надзорной системы).

Действия по изменению уровня налогообложения, правил взаимодействия в цепочке «налогоплательщик ↔ налоговый администратор или «фискальный агент» ↔ налогоплательщик», а также правил расходования запасов казны государства (бюджетные доходы) в целях плодотворного воздействия на динамику экономического развития страны можно поименовать как «фискальная политика» (органичное единство налоговой политики и политики бюджетного финансирования). Фискальная политика – не что иное, как органичное единство, по крайней мере, двух политик: бюджетного финансирования и налоговой (рис. 2.1).



**Рис. 2.2. Фискальный механизм как «органайзер или систематизатор» потоков денежных средств системно-процессного свойства, регламентируемых Налоговым и Бюджетным кодексами**

В реальной налогово-бюджетной практике предметное содержание и налогового механизма, и механизма бюджетного финансирования настолько многозначное, что для его раскрытия потребовался бы многотомный труд. Цель вышеприведенных нами высказываний – определиться относительно содержания понятий «фискальный механизм», «элементы фискального механизма», поскольку это важно с методологических позиций, ибо противоречия и неточности теоретического восприятия сути любого базового понятия той или иной науки затрудняет его использование в условиях хозяйственной практики. Без преувеличения можно сказать, что фискальный механизм – это сложное институциональное образование, прикладное наполнение которого зависит и от экономического потенциала, и от развитости финансовых рынков, прочности национальной валюты, и от политической воли руководства страны. Всё это в целом предполагает построение институциональной экономики. Следует согласиться с мнением главы подразделения по управлению частным капиталом UBS в России Г. Робинсом, что «для России важное значение имеет скорейшее «становление подлинной институциональной экономики. Если макроэкономической ситуацией, как правило, можно управлять путем изменений в политике, то институциональную среду страны перестроить гораздо труднее. Формальные институциональные преобразования, такие как принятие новых законов и регулирования, относительно легко осуществить в короткий срок, также как нетрудно скопировать передовой опыт других стран. Гораздо труднее добиться того, чтобы новые законы работали. Долгожданное правовое государство все еще находится в процессе развития и зависит от людей, судебных инстанций и внешних факторов в гораздо большей степени, чем от законов как таковых. Рынок акций создать нетрудно, но требуется время, чтобы достичь приемлемого уровня корпоративного управления – в том числе, например, обеспечить исполнение необходимых законов об инсайдерской торговле. Что касается последнего пункта, то здесь Россия уже достигла реального прогресса, и это, конечно, поможет ей в достижении заявленной цели – стать более значимым международным финансовым центром. Но необходимы также неформальные

институциональные перемены, и они тоже происходят медленно, поскольку сохраняются сильная зависимость от личных связей и другие старые модели поведения. Коррупция, в советское время известная как блат, остается хронической проблемой, которой не было уделено достаточного внимания на раннем этапе переходного периода. А механизм (экономический) следует рассматривать, прежде всего, как понятие, отражающее существо системно-процессной концепции управления состоянием конкретным явлением или объектом. Налоговый кодекс описывает налогообложение как систему, а механизм как совокупность всех организационно-правовых процедур выполнения фискальными агентами и налогоплательщиками всех обязательств позволяет визуализировать результаты таких процедур в их учете, отчетности, статистических сборниках для последующего анализа и контроля.

## **2.2. Оценка фискального механизма налоговых реформ Кеннеди-Джонсона.**

В последние годы любое изменение налогового законодательства, касающиеся величины ставки налога, рассматривается уже традиционно сквозь призму концепции кривой Лаффера. При этом возможные последствия подобной реформы представляются в крайне упрощённом виде. Снижение налоговой ставки всегда должно повлечь за собой увеличение темпов экономического роста, и, как следствие, повышение доходов государственного бюджета. И наоборот, увеличение ставки неминуемо приведёт к тенизации экономики и, следовательно, к падению налоговых поступлений. Более подробно можно проследить за применением данной аргументации в научной литературе и средствах массовой информации на примере реформирования украинской налоговой системы за последние три года. В этот период поэтапно снижалась ставка налога на прибыль, и планировалось с 2014 года уменьшение ставки налога на добавленную стоимость и одновременно наблюдалось неоднократное увеличение акцизного сбора на вино-водочную и табачную продукцию. При этом вне зависимости от того, на какой стороне рассматриваемого конфликта государства и налогоплательщика находился субъект спора, он использовал в качестве одного из основных доводов своей правоты кривую Лаффера. Проблема, на наш взгляд, заключается в том, что данная налоговая теория вовсе не является фундаментальным экономическим законом, а постулируемое на её основе развитие событий может иметь место лишь при определённых исходных допущениях и состоянии экономики.

На более глубоком теоретическом уровне данная проблема сформулирована в работах В.П. Вишневого<sup>70</sup>, в которых он отмечает, что: «...налоговая политика государства должна быть научно обоснованной, то есть исходить из достоверных, подтвержденных логически и эмпирически сведений, которые бы позволяли адекватно описывать общественные процессы и прогнозировать их

---

<sup>70</sup> Вишневский В.П. Налоговая политика и экономическая теория // Экономика Украины. – 2007. – №9. – С.4-20; Вишневский В.П. Принципы налогообложения: обоснование и эмпирическая проверка // Экономика Украины. – 2008. – №10. – С.55-72.

развитие». Сложность заключается в том, что в экономической науке в настоящее время существует несколько различных точек зрения по вопросу о методологии оценки истинности тех или иных теоретических воззрений. Достаточно полно эти взгляды отражены и проанализированы в известной книге М. Блауга, а также в более свежем обзоре данной проблематики на русском языке в работе И.А. Болдырева<sup>71</sup>. Не вдаваясь в тонкости дискуссии, связанные с философией и методологией экономической науки, выделим лишь те положения, которые необходимы нам для рассмотрения сформулированной выше гипотезы о правомерности концепции кривой Лаффера. Фактически упрощенно в этой сфере экономических знаний наблюдается противостояние между «априористами» и «ультраэмпиристами». Согласно мнению известного специалиста в данной области Ф. Махлупа первая группа утверждает, что «экономическая теория является системой чисто дедуктивных выводов из постулатов, не подлежащих подтверждению или опровержению на основе опыта», а вторая «отказывается признавать законность использования на любом уровне анализа утверждений, не подтверждаемых непосредственно»<sup>72</sup>. Также была сделана попытка примерить две эти враждующие между собой точки зрения М. Фридманом, который предложил своё решение этой проблемы<sup>73</sup>. Суть его сводится к тому, что если эмпирические данные подтверждают следующий вывод из гипотезы (теории), то она считается «пробно приемлемой», в противном случае – отвергается. То есть с одной стороны, М. Фридман поддерживает «ультраэмпиристов» считая, что только реальные, практические данные определяют «правильность» теории, с другой стороны он не требует проверки каждого исходного допущения или предпосылки теории, соглашаясь в этом с «априористами». Кроме того, существует несколько альтернативных концепций (системное моделирование, радикальный рационализм, методологический плюрализм), которые не поддерживают ни одно из направлений. Таким образом, однозначно доказать справедливость и достоверность (в общепринятом научном смысле этих слов) положений концепции кривой Лаффера, связанных с влиянием величины ставки налога на аллокацию ресурсов и динамику бюджетных доходов практически не представляется возможным. Более полно и точно данный вывод подтверждает мнение Б. Колдуэлла: «любая гипотеза предполагает, что некоторые условия принимаются неизменными, количество этих условий очень велико, и они не всегда поддаются точному определению; в экономической теории нет хорошо подтвержденных универсальных законов, а существующие имеют статистическую форму, или форму тенденций, без каких-либо универсальных констант; чтобы проверить теорию, мы должны построить её модель, но, к сожалению, одна и та

---

<sup>71</sup> Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют: пер. с англ. Ю. В. Автономова. – М.: Журнал «Вопросы экономики», 2004. – 416 с., Болдырев И.А. Экономическая методология сегодня: краткий обзор основных направлений // Журнал новой экономической ассоциации. – 2011. – №9. – С.47-70.

<sup>72</sup> Цит. по История экономических учений (современный этап): Учебник / Под общ. ред. А.Г. Худокормова. – М.: Инфра-М, 2004. – С.327.

<sup>73</sup> Фридман М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. – 1994. – Вып. 4. – С. 20-52.

же теория может быть представлена широким разнообразием моделей; наконец, данные, используемые при любой эмпирической проверке, могут лишь приблизительно соответствовать концепциям проверяемой теории»<sup>74</sup>.

Именно с этими проблемами и сталкиваются исследователи кривой Лаффера. Поскольку рассматриваемая зависимость описывает опосредованную реакцию экономической системы (величины налоговых поступлений) на изменение параметров модели (размер ставки налога), то для неё существенным является вид исследуемого налога (область исследования). Кроме того, предполагаемая форма зависимости может быть описана разными математическими моделями, с далеко неоднозначными граничными условиями, имеющими необязательно один чётко выраженный максимум (многогорбность). В зависимости от степени переложения исследуемого налога (прямой или косвенный), от субъекта обложения (с юридических или физических лиц), от предмета (объекта) обложения, от вида применяемой ставки (прогрессивной, регрессивной, пропорциональной) существенно зависит форма кривой Лаффера и даже сам факт её существования. Также значительное влияние имеют и другие исходные допущения модели: макро- или микроэкономическая её трактовка, возможность и правомерность отождествления понятий «налоговая ставка» и «налоговое бремя», наличие в экономике инфляции и её величина и т.п.<sup>75</sup> Существенное воздействие на вид функциональной зависимости оказывает «природа» исходных данных: страна, временной период, состояние экономики, а также их тип (пространственные или временные). Всё это привело к тому, что различные многочисленные эмпирические проверки кривой Лаффера показали совершенно противоположные результаты: от полного подтверждения характера данной зависимости до однозначного её отрицания. В соответствии с этим такая же полярность взглядов наблюдается и в теории налогообложения по поводу достоверности и обоснованности анализируемой концепции. Тем не менее, несмотря на это, теория кривой Лаффера прочно вошла в арсенал налоговой политики, и на её основе было проведено достаточно большое количество реформ за последние тридцать лет во всём мире.

При более детальном рассмотрении существующих в экономике теорий и гипотез оказывается, что многие из них имеют серьёзные проблемы с доказательством их истинности. Такое положение дел послужило причиной создания в методологии экономической науки течения, сторонники которого утверждают, что достаточно часто в случае возникновения затруднений с научной аргументацией какой-либо экономической идеи, её авторы прибегают к ненаучным способам убеждения. Для этого они апеллируют к морали, вызывают к общечеловеческим ценностям, занимаются нравоучительной риторикой и доктринерством, часто скатываясь при этом к обыкновенному популизму. Именно так, с

---

<sup>74</sup> Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют: пер. с англ. Ю. В. Автономова. – М.: Журнал «Вопросы экономики», 2004. – С.21.

<sup>75</sup> Букач Б.А. Анализ основных допущений кривой Лаффера // Вестник СевНТУ: экономика и финансы. – 2011. – Вып. 116. – С.17-24., Букач Б.А. Обоснование и анализ различных вариантов графической интерпретации кривой Лаффера // Вестник СевНТУ: экономика и финансы. – 2012. – Вып. 130. – С.30-38.



точки зрения методологического плюрализма, и обстоит дело с обоснованием достоверности кривой Лаффера<sup>76</sup>. Несмотря на то, что в специальной литературе эта зависимость появилась немного ранее, наиболее востребованной она оказалась во время предвыборной кампании 1980 года кандидата в президенты США от республиканской партии Р. Рейгана. И была призвана доходчиво объяснить избирателям некоторые противоречивые, с точки зрения экономической теории, положения предвыборной программы. С её помощью был обоснован причинно-следственный механизм того, каким образом будущий президент собирается одновременно снизить налоги, увеличить военные расходы, сократить, а впоследствии и ликвидировать бюджетный дефицит. Главный упор в продвижении этой идеи в массы был сделан на патриотическую риторику в духе американского индивидуализма. Наиболее ярко эксплуатировался образ пионеров Дикого Запада, т.е. пропагандировался социальный тип человека свободного, предприимчивого, готового к жёсткой, конкурентной борьбе и не просящий какой-либо помощи у государства. Таким образом, снижение налогового бремени на экономику должно было, прежде всего, повысить мотивацию к труду, стимулировать активизацию предпринимательской деятельности, за счёт привлечения в экономику дополнительных ресурсов, что, в свою очередь, будет способствовать экономическому росту, увеличит базу налогообложения и, следовательно, доходы государственного бюджета. С точки зрения предлагаемой налоговой политики это означало отказ от использования налоговой системы в качестве средства перераспределения ВВП в пользу её большей нейтральности, т.е. значительное снижение прогрессивности налоговых ставок с одновременным сокращением социальных расходов государства. В конечном счёте, несмотря на то, что практически никаких серьёзных аналитических, модельных расчетов, подкрепленных эмпирическими данными, в пользу такого развития событий представлено не было, эта концепция прочно закрепилась в современных учебниках по теории налогообложения. Фактически можно утверждать, что в этом случае «сердце одержало победу над разумом».

Кроме того, подобного рода примеры позволяют сторонникам методологического плюрализма утверждать, что именно в экономической науке в лучшем виде работает принцип П. Фейерабенда «дозволено всё» (anything goes). Согласно эпистемологическому анархизму (анархистская теория познания), каждый ученый волен изобретать свою собственную концепцию и защищать её какими угодно аргументами. При этом он может обосновывать свою точку зрения совершенно любыми доводами, которые не обязаны соответствовать требованию подтверждаемости опытом, фальсифицируемости или какому-либо другому. Главным аргументом является требование максимальной убедительности для остальных людей. Для достижения этого ученый может использовать любые доступные методы и средства<sup>77</sup>. Поскольку эти идеи П. Фейерабенд изло-

---

<sup>76</sup> История экономических учений (современный этап): Учебник / Под общ. ред. А.Г. Худокормова. – М.: Инфра-М, 2004. – С.359.

<sup>77</sup> Фейерабенд П. Против метода. Очерк анархистской теории познания / Пер. с англ. А. Л. Никифорова. – М.: АСТ; Хранитель, 2007. – 413 с.

жил в работе, опубликованной в 1975 году, то вполне возможно предположить, что создатели теории экономики предложения, среди которых было немалое число профессиональных социологов, философов и журналистов (И. Кристол, Д. Ванниски, Дж. Гилдер), были знакомы с ними, и сознательно разрабатывали свою концепцию на их основе. Как бы там ни было на самом деле, сам автор данной кривой приводит в качестве аргументов для обоснования рассматриваемой зависимости следующие доводы: высказывания известных экономистов и философов прошлого, анализ результатов проводимых ранее налоговых реформ, небольшие разнообразные примеры снижения налоговых ставок на разные группы товаров, логику фискального поведения знаменитых людей (участники групп The Beatles и Rolling Stones)<sup>78</sup>. Его соратники добавляют к этому более детальную аналитическую статистику по знаменитым налоговым реформам США в двадцатом веке<sup>79</sup> и эмпирические и экономические оценки, полученные на основании математических моделей различных зависимостей между ставкой налога, объемом налоговых поступлений и других экономических факторов, используемых для объяснений данной теории<sup>80</sup>. В ряде предыдущих работ автора был уже выполнен анализ части выше приведенных аргументов и сделан вывод об их достоверности и правомерности использования. В данном исследовании хотелось бы остановиться на рассмотрении этой проблемы с позиции М. Фридмана, то есть оценить насколько теория экономики предложения, и кривая Лаффера в частности, могут адекватно, хотя бы на качественном уровне, предсказывать последствия тех или иных изменений в области налоговой политики. Как было уже отмечено выше, логика методологии позитивной экономической науки заключается в следующем: выдвигается произвольная гипотеза (теория), на её основе осуществляется предсказание, которое сопоставляется с непосредственно наблюдаемыми данными. Если они подтверждают сделанное предположение, то гипотеза принимается, в противном случае – отвергается. Поскольку предсказание не обязательно относится к будущему периоду времени, а может касаться событий, которые произошли в прошлом, но ещё не анализировались, то рассмотрим правомерность данной концепции на основании налоговых реформ, проведённых в США в шестидесятые годы прошлого века.

Сформулируем в упрощённой форме фискальный механизм воздействия налогов на экономические явления и процессы с точки зрения теории экономики предложения. Фактически негативное воздействие избыточного налогового бремени сказывается на предложении двух факторов производства: труда и капитала, вследствие чего наблюдается неэффективное их распределение в экономике. Это приводит к различным нежелательным явлениям, что в совокупности замедляет темпы экономического роста и в краткосрочном, и в долгосроч-

---

<sup>78</sup> Laffer A., Moore S., Tanous P. The End of Prosperity. How Higher Taxes Will Doom the Economy – If We Let It Happen. – Threshold Editions, 2008. – pp.23-60.

<sup>79</sup> Bartlett B. Reaganomics. Supply Side Economics In Action. – Arlington House Publishers, 1981. – 229 p.

<sup>80</sup> Evans M. The Truth About Supply-Side Economics. – Basic Books, Inc., Publishers, 1981. – 294 p.

ном периоде. Поэтому снижение предельных ставок налога на капитал и труд является основой, рекомендуемой данной теорией, налоговой политики. Логика причинно-следственных изменений, происходящих в экономике процессов при проведении подобного рода трансформаций в налоговой системе, представляется в виде следующих последовательностей.

Снижение предельных налоговых ставок на доходы предприятия, вместе с введением инвестиционных налоговых льгот и ускоренной амортизации должно стимулировать накопление и инвестирование капитала. Причем влияние такой реформы на хозяйствующие субъекты должно проявляться в двух направлениях. Во-первых, снижение налогов ведет к росту чистой прибыли предприятия и, как следствие, к увеличению уровня выплачиваемых дивидендов, а, следовательно, повышает уровень его капитализации и способствует привлечению дополнительных внешних денежных средств. Во-вторых, увеличение нераспределенной прибыли и амортизационных отчислений вызывает рост собственного капитала предприятия, который также может быть использован на инвестиционные нужды. Снижение налоговых ставок на доходы физических лиц (заработную плату) и нетрудовые доходы (проценты и дивиденды) стимулирует, с одной стороны, увеличение предложения труда и рост занятости населения (таким образом, сокращая уровень безработицы, и, следовательно, снижается уровень расходов государственного бюджета). С другой стороны, повышается склонность к сбережениям, что увеличивает величину ссудного капитала на рынке и одновременно снижает инфляцию в экономике за счет уменьшения текущего потребления. В результате, снижение налогов стимулирует экономическую активность физических и юридических лиц, а это должно со временем привести к увеличению темпов экономического роста, и одновременно уменьшает инфляцию и безработицу. Падение же на начальном этапе налоговых поступлений в бюджет должно было компенсироваться увеличением базы налогообложения и сокращением доли теневой экономики. В долгосрочном периоде снижение налоговых ставок вызовет даже рост бюджетных доходов, эту возможность объясняет кривая Лаффера. Таким образом, с точки зрения теории экономики предложения, такая налоговая реформа способна решить сразу практически все макроэкономические проблемы.

Изобразим описанные выше последовательности в схематическом виде для удобства их дальнейшей количественной интерпретации. Тогда последствия от снижения ставки налога на доходы предприятия можно представить следующим образом (2.1):

$$\downarrow \text{СНП} \rightarrow \uparrow \text{ЧП} \rightarrow \uparrow \text{Д}(\uparrow \text{СК}) \rightarrow \uparrow \text{И}, \quad (2.1)$$

где СНП – ставка налога на доходы предприятия, ЧП – чистая прибыль предприятия, Д – дивиденды, СК – собственный капитал, И – инвестиции.

По аналогии схема снижения ставки налога на доходы физических лиц будет иметь вид (2.2):

$$\downarrow СНФ \rightarrow \uparrow ПТ \rightarrow \uparrow З \rightarrow \downarrow Б, \quad (2.2)$$

где СНФ – ставка налога на доходы физических лиц, ПТ – предложение труда, З – занятость населения, Б – уровень безработицы.

Совокупное влияние уменьшения предельных налоговых ставок на труд и капитала на макроэкономические показатели можно интерпретировать так (2.3):

$$\downarrow СН \rightarrow \uparrow ТЭР \rightarrow \downarrow Ин \rightarrow \downarrow Б, \quad (2.3)$$

где СН – ставка налога, ТЭР – темпы экономического роста, Ин – уровень инфляции.

Схематическая логика кривой Лаффера будет выглядеть так (2.4):

$$\downarrow СН \rightarrow \uparrow НП \rightarrow \downarrow ДБ \quad (2.4)$$

где НП – налоговые поступления, ДБ – дефицит федерального бюджета.

Таким образом, отследив временные ряды соответствующих показателей экономики США при снижении налоговых ставок, можно будет сделать заключение о достоверности всей логической конструкции теории экономики предложения согласно методологии позитивной экономической науки. При этом мы сознательно идем на определённые упрощения экономической действительности и не рассматриваем научную обоснованность и достоверность причинно-следственных связей выше описанных последовательностей. То есть фактически пренебрегаем одним из основных принципов экономической логики «post et non propter» (после этого, не значит вследствие этого), но это вполне допустимо в рамках решения поставленной нами задачи.

Рассмотрим справедливость данной теории на примере налоговой реформы, проведенной в США в 1962-1964 годах, вошедшую в историю под названием налоговой реформы Кеннеди-Джонсона, по имени президентов инициировавших её реализацию. Выбор именно этого преобразования налоговой системы обусловлен двумя доводами. Первый заключается в том, что эту реформу неоднократно упоминают в своих исследованиях сторонники теории экономики предложения и, в целом, рассматривают её результаты в качестве убедительного доказательства их правоты. Однако, используя при этом достаточно ограниченный набор эмпирических (статистических) данных, а проведённые в дальнейшем эконометрические расчёты последствий этой реформы, осуществлённые разными учёными, демонстрируют крайне противоречивые выводы. Вторая причина выбора состоит в том, что в результате этих изменений налогового законодательства США в течение небольшого промежутка времени как раз подвергся коррекции механизм налогообложения труда и капитала, причём последнего в двух разнообразных формах. Это позволяет с большой долей вероятности считать, что изменения, произошедшие в последствии в макроэкономике США, вызваны именно этими причинами.

Наиболее значимые для нашего исследования трансформации налоговой системы США в этот период времени заключались в следующем. В 1962 году были введены новые правила осуществления амортизационного учёта в экономике и предоставлена возможность получения семи процентного инвестиционного налогового кредита. Несмотря на то, что непосредственно в это время ставки налога на доходы корпораций снижены не были, эти два мероприятия, по сути, тождественны такому уменьшению. Поскольку оба они уменьшают налогооблагаемую базу данного налога, при этом обладая различным стимулирующим воздействием на инвестиционную политику предприятия. Введение ускоренной амортизации благоприятствует инвестициям долгосрочного характера, а инвестиционный налоговый кредит – быстро окупающимся капиталовложениям. С февраля 1964 года было предусмотрено поэтапное, в течение двух лет, снижение ставки налога на доходы корпораций с 52 до 48% с шагом в два процента в год. Более значительные изменения коснулись в это время налога на доходы физических лиц. Это выразилось в снижении в 1964 году предельных налоговых ставок для всех категорий граждан, проранжированных по критерию величины получаемого дохода: с 91 до 77% для самых состоятельных лиц, чей налогооблагаемый доход за год превышает 400000 тыс. долл., и с 20 до 16% для самых бедных граждан с годовым доходом не более 4000 тыс. долл. При этом было увеличено количество ступеней в прогрессивной системе подоходного налогообложения с 24 до 26. Уменьшение ставки налога продолжилось и в 1965 году до 70% максимального значения при одновременном сокращении величины годового налогооблагаемого дохода, к которому применялась эта ставка, до 200000 тыс. долл. Минимальная ставка также была немного снижена до 14%.

В контексте данной тематики крайне интересным представляется обоснование, с которым выступил президент США Дж. Кеннеди при обсуждении целесообразности проведения подобной налоговой реформы: «...наш реальный выбор осуществляется не просто между мерами по сокращению налогов, с одной стороны, и мероприятиями во избежание крупного дефицита федерального бюджета, с другой стороны. Становится всё более очевидным, что экономика, зажатая повышенными налоговыми ставками, никогда не будет давать достаточных отчислений для сбалансированности нашего бюджета, точно так же, как она никогда не будет создавать достаточного числа рабочих мест или достаточной прибыли. ... Короче говоря, парадокс заключается в том, что если налоговые ставки в настоящее время слишком высоки, а налоговые поступления слишком низки, то единственный способ поднять налоговые сборы на длительную перспективу – это снизить налоговые ставки именно сейчас»<sup>81</sup>. Фактически Дж. Кеннеди в 1962 году за двенадцать лет до её «официального появления» описывает упрощённый механизм функционирования кривой Лаффера. И при том, что впоследствии налоговый механизм регулирования экономических процессов кейнсианства будет значительно отличаться от фискальных меро-

---

<sup>81</sup> Цит по Гардаш С.В. Федеральная налоговая система США: современные особенности // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2000. – №8. – С.27.

приятый монетаризма, по крайней мере, с точки зрения их теоретического обоснования.

Перейдем теперь непосредственно к анализу временных рядов исследуемых зависимостей. Вначале рассмотрим динамику изменения экономических показателей при трансформации налогового законодательства, касающегося доходов корпорации. Исходные данные для анализа представлены в таблице 2.1.

*Таблица 2.1*

**Динамика изменения чистой прибыли, дивидендов, собственного капитала и инвестиций в экономике США в 1958-1967 гг.<sup>82</sup>**

Год	Чистая прибыль до налогообложения, млрд. долл.	Дивиденды, млрд. долл.	Собственный капитал, млрд. долл.	Совокупные внутренние инвестиции, млрд. долл.	Инвестиции в новое оборудование, млрд. долл.
1958	41,4	11,6	147,4	60,9	30,53
1959	52,1	12,6	157,1	75,3	32,54
1960	49,7	13,4	165,4	74,8	35,68
1961	50,3	13,8	172,6	71,7	34,37
1962	55,4	15,2	181,4	83,0	37,31
1963	59,4	16,5	189,7	87,1	39,22
1964	66,8	17,8	199,8	94,0	44,9
1965	77,8	19,8	211,7	108,1	51,96
1966	84,2	20,8	230,3	120,8	60,63
1967	79,8	21,4	247,6	114,3	65,63

Визуальный и графический анализ представленных показателей для решения нашей задачи является бессмысленным, так как рассматриваемые данные имеют в целом повышательную тенденцию развития как до внесения изменений в налоговую систему, так и после. Переход от номинальных значений исследуемых показателей к реальным, в данном случае пока нецелесообразен, так как инфляция в этот период в экономике США составляла в среднем 1,5% в год, и вследствие этого она не может внести серьёзного искажения в наш анализ. Тогда попробуем произвести оценку влияния введения налоговых льгот и снижения ставки налога на доходы корпораций на динамику выше приведённых макроэкономических показателей используя следующую методику. Вычислим средние темпы роста этих величин за несколько лет до модификации законодательства и за несколько лет после. В данном случае, поскольку изменения происходили в 1962 и 1964-1965 годах, эти два интервала будет несколько неравномерными. Полученные расчёты темпов роста отобразим в таблице 2.2.

<sup>82</sup> Здесь и далее составлено и рассчитано автором на основании Economic Report of the President за соответствующие годы и Historical Statistics of the United States Colonial Times to 1970.

Таблица 2.2

**Темпы роста чистой прибыли, дивидендов, собственного капитала и инвестиций в экономике США в 1958-1967 гг.**

Год	Темпы роста				
	Чистая прибыль до налогообложения	Дивиденды	Собственный капитал	Совокупные внутренние инвестиции	Инвестиции в новое оборудование
1958	-	-	-	-	-
1959	1,258	1,086	1,066	1,236	1,066
1960	0,954	1,063	1,053	0,993	1,096
1961	1,012	1,030	1,044	0,959	0,963
1962	1,101	1,101	1,051	1,158	1,086
1963	1,072	1,086	1,046	1,049	1,051
1964	1,125	1,079	1,053	1,079	1,145
1965	1,165	1,112	1,060	1,150	1,157
1966	1,082	1,051	1,088	1,117	1,167
1967	0,948	1,029	1,075	0,946	1,082
$\bar{T}_{до}$	<b>1,075</b>	<b>1,060</b>	<b>1,054</b>	<b>1,063</b>	<b>1,042</b>
$\bar{T}_{после}$	<b>1,082</b>	<b>1,076</b>	<b>1,062</b>	<b>1,083</b>	<b>1,115</b>

где  $\bar{T}_{до}$  – средний темп роста показателя до внесения изменений в законодательство,  $\bar{T}_{после}$  – средний темп роста показателя после внесения изменений в законодательство.

Анализ полученных результатов, с учётом выше сделанных исходных допущений, позволяет сделать вывод о том, что изменения налогового законодательства оказали положительное воздействие на динамику рассматриваемых показателей, так как усреднённый темп роста их всех увеличился после налоговой реформы. Таким образом, можно допустить, что гипотеза сторонников теории экономики предложения об именно таком характере влияния снижения налоговых ставок на доходы корпораций на макроэкономические процессы вполне правомерна.

Далее рассмотрим аналогичным образом случай уменьшения ставок налога на доходы физических лиц и реакцию экономики на это. В качестве определяющих данное воздействие показателей проанализируем динамику среднего количества часов, отработанных в промышленности, среднюю заработную плату в неделю (в ценах 1960 г.) и уровень безработицы. Данные для этого представлены в таблице 2.3. В данной ситуации вполне информативными показателями выступают усредненные за четыре года величины. Из расчётов, приведённых в последних двух строках таблицы 2.3, хорошо видно, что снижение налогового бремени на доходы физических лиц, осуществленное в 1964-65 годах, стало дополнительным стимулом для увеличения предложения труда наёмными рабочими. В этом случае, в целом, можно утверждать, что уменьшение предельных налоговых ставок вызвало в экономике, крайне желательный для сторонников теории экономики предложения, эффект «замещения». В результате чего у экономических агентов вырастает желание замещать досуг ра-

ботой, что и вылилось в существенное увеличение среднего количества отработанных в неделю часов.

Таблица 2.3

**Динамика изменения среднего количества часов, отработанных в промышленности, средней заработной платы в неделю, уровня безработицы в экономике США в 1960-1967 гг.**

Год	Среднее количество часов, отработанных в промышленности, час.	Средняя заработная плата в неделю в ценах 1960 г., долл.	Уровень безработицы, %
1960	39,7	78,24	5,5
1961	39,8	79,27	6,7
1962	40,4	81,55	5,5
1963	40,5	82,91	5,7
1964	40,7	84,49	5,2
1965	41,2	86,50	4,5
1966	41,3	87,37	3,8
1967	40,6	87,57	3,8
$\bar{P}_{до}$	<b>40,10</b>	<b>80,49</b>	<b>5,85</b>
$\bar{P}_{после}$	<b>40,95</b>	<b>86,48</b>	<b>4,33</b>

Примечание:  $\bar{P}_{до}$  – среднее значение соответствующего показателя до внесения изменений в законодательство,  $\bar{P}_{после}$  – среднее значение соответствующего показателя после внесения изменений в законодательство.

При этом, несмотря на рост предложения труда, наблюдается и повышение реальной заработной платы, а не её снижение или консервация на определённом уровне в соответствии с представлениями классической экономической теории. Это вызвано тем, что за анализируемый период вследствие значительных инвестиций в обновление производственных фондов (см. данные в таблице 1) произошёл резкий рост производительности труда, достигший почти тридцатипроцентного увеличения в 1967 году по сравнению с 1960 годом. В итоге всё это сказалось на внушительном падении уровня безработицы до 3,8%. И что особенно важно, это снижение коснулось всех без исключения (правда, в разном долевым соотношении) категорий граждан: белого и цветного населения, женщин и мужчин, пожилых людей и молодёжи, занятых целый день и семейных, «белых и синих воротничков». Таким образом, проведённый анализ позволяет потенциально считать и вторую гипотезу о возможном характере влияния снижения налоговых ставок на доходы физических лиц на предложения труда в экономике верной.

Теперь обратим своё внимание на оценку совокупного влияния уменьшения налогового бремени на два крайне важных показателя, характеризующих состояние дел в макроэкономике: темпы экономического роста и уровень инфляции. Как хорошо известно, сторонники теории экономики предложения считают, что с помощью налогового регулирования можно оказывать на них существенное воздействие, при этом значение первого будет увеличиваться, а второго – снижаться. Исходные данные для анализа представлены в таблице 2.4.



Таблица 2.4

**Динамика изменения номинального и реального ВВП, темпов его роста и уровня инфляции в экономике США в 1960-1967 гг.**

Год	Номинальный ВВП, млрд. долл.	Реальный ВВП, млрд. долл.	Темпы роста реального ВВП	Уровень инфляции, %
1960	503,7	503,70	-	1,7
1961	520,1	514,88	1,022	1,0
1962	560,3	549,17	1,067	1,0
1963	590,5	571,20	1,040	1,3
1964	632,4	603,84	1,057	1,3
1965	684,9	643,59	1,066	1,6
1966	749,9	685,09	1,064	2,9
1967	789,7	699,85	1,022	3,1
$\bar{P}_{до}$	-	-	<b>1,043</b>	<b>1,25</b>
$\bar{P}_{после}$	-	-	<b>1,052</b>	<b>2,23</b>

Здесь мы впервые в нашем анализе сталкиваемся с ситуацией, когда теоретические представления рассматриваемой концепции противоречат эмпирическим данным. Вместе с увеличением темпов экономического роста после снижения налогов наблюдается и рост уровня инфляции в экономике. То есть предположение авторов данной теории о том, что уменьшение фискального давления на экономических агентов будет в большей степени стимулировать их сбережения, а не потребление, оказываются не вполне корректным. Из данных, представленных в таблице 2.4, хорошо видно, что резкое увеличение уровня инфляции начинается как раз после синхронного уменьшения предельных налоговых ставок на труд и капитал в 1964-1965 годах.

В завершении рассмотрим наиболее значимую для нашего исследования ситуацию. Проанализируем динамику бюджетных доходов государства и состояние бюджета при изменении ставок налога на доходы физических лиц и налога на доходы корпораций. Для этого воспользуемся данными, представленными в таблице 2.5. Полученные результаты имеют неоднозначный характер. С одной стороны, существенное снижение предельных ставок подоходного налога, с точки зрения нашей методологии, вообще не оказало никакого результата на доходы бюджета (средние темпы роста поступлений за четыре года до и после уменьшения налоговой ставки практически равны друг другу). С другой стороны, незначительное реформирование ставки налога на доходы корпораций резко увеличило темп роста поступлений от него. При этом впервые за несколько лет удалось переломить негативную тенденцию снижения бюджетных доходов государства от данного налога, имевшую место в 1960-1962 годах. В целом ожидаемого оздоровления состояния государственных финансов не произошло, и даже наоборот, усреднённое значение бюджетного дефицита выросло. Кроме того, подтверждается одно из основных критических замечаний по поводу концепции кривой Лаффера связанное с тем, что в краткосрочном периоде снижение налоговых ставок наиболее вероятно влечёт за собой уменьшение налоговых поступлений, а не возрастание их. Положительный эффект от подобного рода изменений наблюдается лишь по истечению определённого пери-

ода времени. Это хорошо видно на примере динамики значений бюджетных доходов государства 1964-1967 годов.

Таблица 2.5

**Динамика налоговых поступлений<sup>83</sup> в федеральный бюджет США и его дефицит в 1960-1967 гг.**

Год	Реальные поступления по- ступления подо- ходного налога, млрд. долл.	Реальные поступ- ления налога на доходы корпора- ций, млрд. долл.	Темп роста поступлений подоходного налога	Темп роста поступлений налога на до- ходы корпора- ций	Бюджет- ный де- фицит, млрд. долл.
1960	40,715	21,494	-	-	0,3
1961	40,923	20,744	1,005	0,965	-3,4
1962	44,666	20,115	1,091	0,970	-7,1
1963	46,033	20,874	1,031	1,038	-4,8
1964	46,498	22,432	1,010	1,075	-5,9
1965	45,849	23,925	0,986	1,067	-1,6
1966	50,654	27,474	1,105	1,148	-3,8
1967	54,526	30,106	1,076	1,096	-8,7
$\bar{P}_{до}$	-	-	<b>1,042</b>	<b>0,991</b>	<b>-3,75</b>
$\bar{P}_{после}$	-	-	<b>1,044</b>	<b>1,096</b>	<b>-5,00</b>

Поскольку сумма налоговых поступлений зависит не только от размера ставки налога, но и от величины базы налогообложения, интересным представляется анализ изменения этого параметра в ходе рассматриваемой налоговой реформы. В качестве исходных данных возьмём значения скорректированного для налогообложения валового дохода населения и чистую прибыль хозяйствующих субъектов до налогообложения. Сгруппируем их в таблице 2.6.

В отличие от налоговых поступлений, база налогообложения росла на протяжении всего рассматриваемого периода как до внесения изменений в законодательство, так и после. При этом небольшое увеличение темпов роста наблюдается у скорректированного валового дохода, и значительные его скачки у чистой прибыли в момент снижения налоговых ставок, что не совсем коррелирует с динамикой налоговых поступлений в бюджет за эти же периоды. Кроме того, как хорошо видно из расчётов, представленных в таблице 2.5 и 2.6, усреднённые темпы роста налогооблагаемой базы и доходов бюджета от налога на доходы физических лиц практически равны, а соответствующие показатели налога на доходы корпораций существенно разнятся. Это позволяет сделать вывод о неодинаковом характере влияния снижения налоговых ставок на различные виды налогов и сборов.

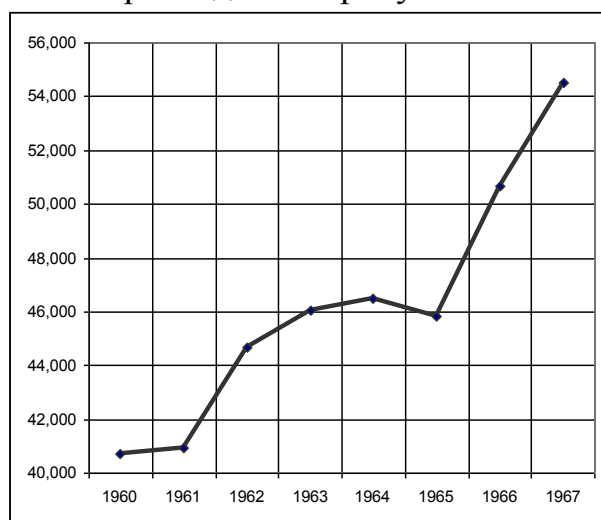
<sup>83</sup> Статистические данные по параметрам бюджета по годам могут незначительно отличаться в различных информационных изданиях в зависимости от того, за какой период они представлены: календарный или бюджетный год.

Таблица 2.6

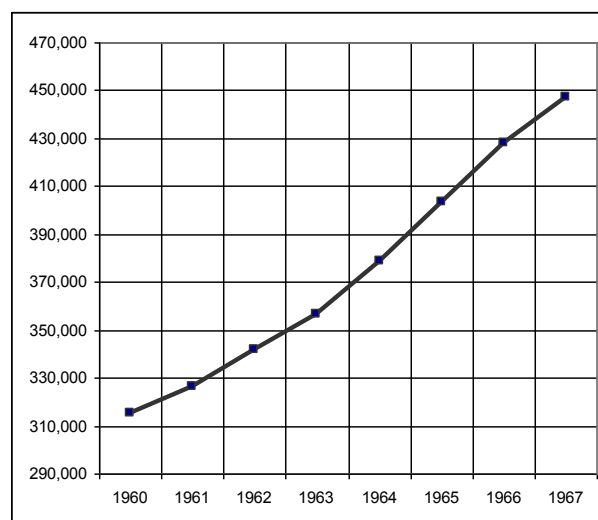
**Динамика скорректированного валового дохода населения и чистой прибыли хозяйствующих субъектов до налогообложения в экономике США в 1960-1967 гг.**

Год	Скорректированный валовой доход населения, млрд. долл. (в ценах 1960 г.)	Чистая прибыль хозяйствующих субъектов до налогообложения, млрд. долл. (в ценах 1960 г.)	Темпы роста валового дохода	Темпы роста чистой прибыли
1960	315,466	49,70	-	-
1961	326,550	49,80	1,035	1,002
1962	341,774	54,30	1,047	1,090
1963	356,725	57,46	1,044	1,058
1964	378,746	63,78	1,062	1,110
1965	403,314	73,11	1,065	1,146
1966	427,965	76,92	1,061	1,052
1967	447,373	70,72	1,045	0,919
$\bar{П}_{до}$	-	-	<b>1,042</b>	<b>1,050</b>
$\bar{П}_{после}$	-	-	<b>1,058</b>	<b>1,057</b>

Возможно, это объясняется принципиальным отличием характера воздействия налоговых стимулов на формирование доходов физических и юридических лиц, а может быть всё дело в различной величине изменения ставки налога (достаточно большой у налога на доходы физических лиц, и незначительной у налога на доходы корпораций). Визуально правомерность этих предположений можно проследить на рисунках 2.2 и 2.3.

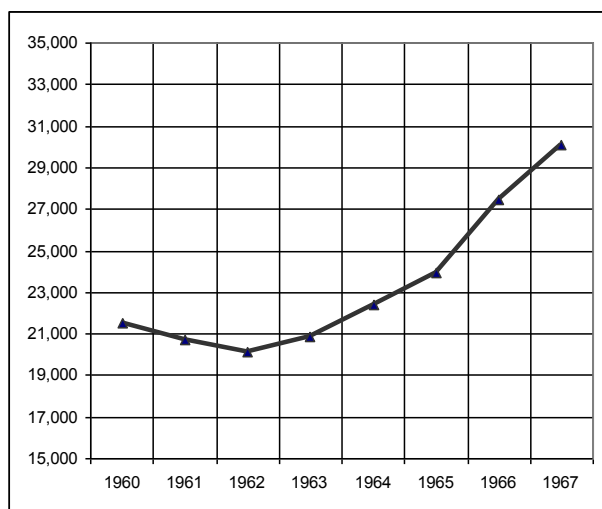


а)

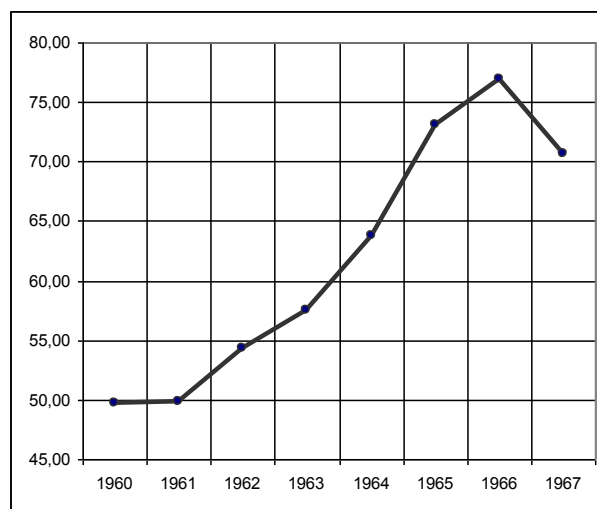


б)

**Рис.2.2. Динамика поступлений подоходного налога в федеральный бюджет (а) и скорректированного валового дохода населения (б) в экономике США в 1960-1967 гг., в млрд. долл.**



а)



б)

**Рис.2.3. Динамика поступлений налога на доходы корпораций в федеральный бюджет (а) и чистой прибыли до налогообложения (б) в экономике США в 1960-1967 гг., в млрд. долл.**

В целом, даже с использованием очень «мягких» исходных допущений и крайне упрощенной методики проведенного анализа, сделать однозначные выводы об адекватности эмпирических результатов рассматриваемой налоговой реформы теоретически предсказанным сторонниками теории экономики предложения не представляется возможным. Поскольку часть экономических процессов имела совсем другой характер поведения, а для остальных достаточно не просто обосновывать и количественно оценить наличие причинно-следственной связи между их динамикой и изменением налогового законодательства. Кроме того, в научной литературе существует и негативная оценка последствий данной налоговой реформы. Предполагается, что она явилась одной из причин кризисных явлений, начавшихся в экономике США в 1967 году. В приведенных нами данных в таблицах 1-6 хорошо видна эта тенденция. Объяснение механизма такого влияния достаточно тождественно описанию причин, вызвавших Великую депрессию, и связано с процессами, способствующими «перегреву» экономики. То есть рассматриваемая налоговая реформа может выступать в качестве неудачного примера действий правительства при антициклическом регулировании экономики.

### **2.3. Местные бюджеты как составляющая фискального механизма реализации экономического потенциала территорий**

В условиях ускоренной глобализации мирового хозяйства одной из важнейших экономических проблем в Украине, начиная с 90-х годов XX в., является рост угроз финансовой и, в частности, бюджетной политике Украины. Это предопределено негативной динамикой развития процессов в социально-экономической сфере, в частности, расстройством системы государственных финансов и финансов хозяйствующих субъектов, что в последние годы все более усиливается и проявляется в хроническом дефиците бюджетных средств. Социально-экономические процессы и тенденции в регионах формируются на

основе общеэкономических тенденций в государстве с учетом региональных особенностей, а также с учетом того, насколько качественно местные бюджеты могут выполнять возложенные на них функции.

По мнению Г.Б. Поляка экономическая сущность местных бюджетов проявляется в их назначении. Они выполняют следующие функции:

- формирование денежных фондов, которые служат финансовым обеспечением деятельности региональных органов власти;
- распределение и использование этих фондов между отраслями народного хозяйства;
- контроль финансово-хозяйственной деятельности предприятий, организаций и учреждений, подведомственных местным органам власти<sup>84</sup>.

Большое значение имеют региональные бюджеты в осуществлении общегосударственных экономических и социальных заданий – в первую очередь, в распределении государственных средств на содержание и развитие социальной инфраструктуры.

Отмечая роль местных бюджетов в социально-экономическом развитии регионов, нельзя не учитывать, что кризисное состояние экономики и разбалансированность финансовой системы не позволяет местным бюджетам проявлять в полной мере свое назначение. К таким негативным факторам можно отнести бюджетный дефицит (превышение доходов над расходами), обострение противоречий при распределении средств между бюджетами разных уровней, несвоевременность утверждения бюджета, несвоевременное поступление доходов в намеченном объеме, большой удельный вес заемных средств и др.<sup>85</sup>

Сконцентрированные в местном бюджете средства предназначаются для осуществления социально-экономической политики, обеспечения обороны и безопасности территории. С помощью местного бюджета реализуются местные программы по развитию и нормальному функционированию отраслей национальной экономики, охраны окружающей среды, по укреплению научно-технического потенциала и развитию культуры территории и страны в целом, поддержке материального уровня жизни населения, по борьбе с преступностью и так далее. Все эти задания имеют значение не только для регионов, но и для формирования и реализации экономического потенциала страны.

Значение местного бюджета обусловлено не только величиной концентрированных в нем средств. В непосредственной взаимосвязи с бюджетом и под его действием функционируют другие звенья финансовой системы. Роль доходов местных бюджетов в социально экономическом развитии территорий проявляется через цели, ориентиры, приоритеты, нормативно-правовую базу, принципы.

Роль местного бюджета в государстве имеет и особенные, в связи с таким государственным строем, стороны: он способствует реализации региональной и

---

<sup>84</sup> Бюджетная система России : учебник для вузов / под ред. Г. Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 550 с.

<sup>85</sup> Там же

национальной политики Украины. Основными целями региональной политики определены следующие:

- создание единого экономического пространства;
- выравнивания условий социально-экономического развития регионов;
- приоритетное развитие регионов, имеющих особое значение для государства;
- ежегодное поднятие уровня социальных стандартов в регионах<sup>86</sup>.

Ориентиры социально-экономического развития регионов могут быть стратегические и тактические. Следовательно, стратегия укрепления ресурсного потенциала регионов и повышения их конкурентоспособности должна обеспечить создание экономических, организационных и нормативно-правовых предпосылок для реализации основных принципов устойчивого развития регионов; реструктуризацию экономики регионов на основе ввода инвестиционно-инновационной модели с учетом особенностей их потенциала и конкурентных преимуществ. Именно инновационный и инвестиционные приоритеты определяют возможность наращивания и реализации экономического потенциала государства.

Главными приоритетами развития производственно-экономического потенциала должны быть развитие производственной, транспортной и рыночной инфраструктур, содействия развитию предпринимательства, реализация инновационной политики в регионах<sup>87</sup>.

Обеспечению всестороннего развития человеческого потенциала регионов будут способствовать такие мероприятия как реализация социальных программ, государственной политики в сфере регулирования внутренней региональной и межрегиональной трудовой миграции.

Усовершенствование механизмов управления региональным развитием предполагает создание действенной системы институций, которые бы имели возможность работать на обеспечение устойчивого развития отдельных территорий, согласовывать свою деятельность с другими организационными структурами.

Стратегической целью преодоления диспропорций развития регионов является создание эффективной системы межбюджетных отношений, их согласование с общей логикой изменений на региональном и местном уровнях, а также с приоритетными направлениями социально-экономического развития Украины. Достижение стратегической цели предусматривает усовершенствование нормативно-законодательной базы, ускорения административно-территориальной реформы<sup>88</sup>.

---

<sup>86</sup> Региональная политика Украины: институционно-правовое обеспечение. Сборник официальных документов. / Под ред. З. Варналия. Упоряд. З. Варналий, Є. Жемеренко, В. Жук, А. Павлюк, О. Шевченко. – К.: НІСД, 2004. – 532 с.

<sup>87</sup> Там же

<sup>88</sup> Региональная политика Украины : институционно-правовое обеспечение. Сборник официальных документов. / За ред. З. Варналия. Упоряд. З. Варналий, Є. Жемеренко, В. Жук, А. Павлюк, О. Шевченко. – К.: НІСД, 2004. – 532 с. <http://old.niss.gov.ua/book/varnaly/index.htm>

Стратегическим заданием реформирования трансграничного сотрудничества должно стать эффективное использование природно-ресурсного, демографического, производственного и научно-технического потенциалов регионов с целью решения вопросов комплексного развития территорий. Главной целью такого сотрудничества является преодоление взаимных исторических предубеждений между населением по обе стороны границы, развитие демократии, функциональных органов управления на региональном и местном уровнях, преодоление разницы в уровне развития центральных и периферийных районов, повышения уровня жизни граждан и экономического развития регионов.

В местных бюджетах с учетом среднесрочного бюджетного планирования необходимо учесть специфику регионов – уровень цен на основные продукты питания и общественных услуг, специфику местности, уровень загрязнения окружающей среды, уровень развития инфраструктуры<sup>89</sup>.

Стратегия социально-экономического развития района определяет главные цели, направления и приоритеты, реализация которых, в первую очередь, имеет целью обеспечить новое качество жизни людей. Постепенное повышение стандартов жизни и благосостояния населения является абсолютным реальным заданием. Для этого необходимо консолидированное сотрудничество всех властных структур, начиная от каждого руководителя предприятия и заканчивая наивысшими должностными лицами. Стратегия социально-экономического развития регионов отображает главные приоритеты и направления, на которых будет концентрироваться внимание районной государственной администрации.

К приоритетам социально-экономического развития регионов отнесем развитие промышленности в регионах, сельского хозяйства, строительства, жилищный-коммунального хозяйства, инфраструктуры, социально-культурное развитие, развитие социальной защиты населения<sup>90</sup>.

Правовой основой государственного прогнозирования и разработкой программ экономического и социального развития является Конституция Украины (254к/96-ВР). Законодательное урегулирование проблем стимулирования социально-экономического развития регионов нуждаются усовершенствования программ разработанных в соответствии с Законом Украины от 23.03.2000 г. №1602-III «О государственном прогнозировании и разработкой программ экономического и социального развития Украины»; постановлений Кабинета Министров Украины от 26.04.2003 №621 «О разработке прогнозных и программных документов экономического и социального развития и складывания проекта государственного бюджета», от 21.07.2006 №1001 «Об утверждении Государственной стратегии регионального развития на период до 2015 года», распоряжение Кабинета Министров Украины от 08.09.2010 №1794-р «Об утверждении плана мероприятий на 2012 год относительно реализации Государственной

---

<sup>89</sup> Лега Н.Ю. Бюджетные рычаги реализации социальной политикой/ Лега Н.Ю. // Инновационная экономика. – 2011. – №7. – С.257 – 261

<sup>90</sup> Региональная политика Украины : институционально-правовое обеспечение. Сборник официальных документов. / За ред. З. Варналия. Упоряд. З. Варналий, Є. Жемеренко, В. Жук, А. Павлюк, О. Шевченко. – К.: НІСД, 2004. – 532 с. <http://old.niss.gov.ua/book/varnaly/index.htm>

стратегии регионального развития на период до 2015 года» и других нормативно-правовых актов.

В основу Программы экономического и социального развития Украины положены ключевые положения программы Президента Украины «Украина – для людей», Программы экономических реформ на 2010-2014 годы «Состоятельное общество, конкурентоспособная экономика, эффективное государство», проекту Государственной программы экономического и социального развития Украины на 2012 год и основных направлений развития на 2013 и 2014 годы<sup>91</sup>.

Необходимость комплексного использования инструментов налоговой политики государства и регионов, формирования доходов местных бюджетов осуществляется с соблюдением основных принципов фискального стимулирования социально-экономического развития регионов. К таким принципам относятся:

1. Принцип диверсификации доходов и расходов региональной экономики. Необходимость дифференциации поступлений и расходов ресурсов местных бюджетов с целью реализации приоритетов социально-экономического развития территории. Диверсификация позволяет достичь эффекта финансовой синергии финансовых ресурсов региона, стабилизировать доходы, уменьшить возможные риски трансформации социально-экономических систем регионов.

2. Принцип эквивалентности (выгоды – benefit principle) – соответствие между объемом налогов, которые собираются на определенной территории, и возможностями получения населением общественных благ и услуг (выгоды) за счет местных бюджетов.

3. Принцип платежеспособности (ability – to – pay principle) – налоговая нагрузка должна распределяться в соответствии с платежеспособностью налогоплательщика (размеру дохода, объема потребления, стоимости имущества и тому подобное). Вертикальное равенство достигается в том случае, когда налогоплательщики с разной платежеспособностью платят разные по величине суммы налогов, которые дифференцируются в соответствии с определенными этическими принципами социальной справедливости.

4. Принцип системности. Системный подход корректирует деструктивное влияние негативных факторов на развитие региона как открытой системы вмонтированным механизмом идей обеспечения в соответствии с форматом времени и пространства на базе информационных потоков, обеспечивающих действенный финансовый контроль.

5. Принцип сбалансированности – это полномочия на осуществление расходов бюджета, которые должны отвечать объему поступлений в бюджет на соответствующий бюджетный период.

6. Принцип обоснованности – формирование бюджета на реальных макропоказателях экономического и социального развития государства на основе

---

<sup>91</sup> Региональная политика Украины : институционально-правовое обеспечение. Сборник официальных документов. / За ред. З. Варналия. Упоряд. З. Варналий, Є. Жемеренко, В. Жук, А. Павлюк, О. Шевченко. – К.: НІСД, 2004. – 532 с.



расчетов поступлений и расходов бюджета, которые осуществляются в соответствии с утвержденными методиками и правилами.

7. Принцип субсидиарности – распределение видов расходов между бюджетами разных уровней, должно основываться на максимально возможном приближении предоставления общественных услуг к их непосредственному потребителю<sup>92</sup>.

Наиболее действенным вариантом стимулирования региональной экономики является пропорциональное и уравновешенное использование расходов и доходов. При этом заданием государства должно быть не уравнивание доходной возможности местных бюджетов, а оптимальное сочетание необходимости обеспечить равный доступ граждан к общественным благам и услугам по предоставлению адекватного вознаграждения территориям, взнос которых в общественное благосостояние больше, что впоследствии будет способствовать увеличению экономического потенциала территорий.

Для каждого уровня ведения хозяйства характерными являются собственные условия, которые способствуют экономическому росту, а именно: для мезоуровня – это развитие принципов бизнеса, предпринимательства, создания новых рабочих мест<sup>93</sup>.

Основой финансовой базы органов местного самоуправления являются доходы местных бюджетов, олицетворяющие экономическую самостоятельность местных органов власти, содействующих развитию инфраструктуры, активизирующих хозяйственную деятельность. Роль местных бюджетов в реализации экономического потенциала территорий состоит в следующем.

Во-первых, сосредоточение финансовых ресурсов в местном бюджете позволяет местным органам власти иметь финансовую базу для реализации своих полномочий в соответствии с Конституцией Украины, в которой записано: «Материальной и финансовой основой местного самоуправления является движимое и недвижимое имущество, доходы местных бюджетов, другие средства, земля, природные ресурсы, которые находятся в собственности территориальных общин сел, поселков, городов, районов в городах, а также объекты их общей собственности, которые находятся в управлении районных и областных советов» (ст.142). И далее в Конституции сказано: «Территориальные общины села, поселка, города непосредственно или через образованные ими органы местного самоуправления управляют имуществом, находящимся в коммунальной собственности; утверждают программы социально-экономического и культурного развития и контролируют их выполнение; утверждают бюджеты соответствующих административно-территориальных единиц и контролируют их выполнение; устанавливают местные налоги и сборы в соответствии с законом; обеспечивают проведение местных референдумов и реализацию их результатов; создают, реорганизуют и ликвидируют коммунальные предприятия, орга-

---

<sup>92</sup> Василик О.Д. Бюджетная система Украины Учебник для студ. вищ. навч. заведений/ О.Д. Василик, К.В. Павлюк; Киевский национальный университет им. Т. Шевченко . – К.: Центр учебной литературы. – 2004 . – 539 с.

<sup>93</sup> Головнина О.Г. Основы социальной экономики : Учебник. – К.: Аристей, 2006. – С. 159.

низации и учреждения, а также осуществляют контроль их деятельности; решают другие вопросы местного значения, отнесенные законом к их компетенции» (ст.143).

Во-вторых, главная роль местных бюджетов заключается в создании финансовой базы. Формирование местных бюджетов, сосредоточения в них денежных ресурсов дает возможность регионам в полной мере проявлять финансово-хозяйственную самостоятельность в использовании средств на социально-экономическое развитие территорий. Местные бюджеты позволяют органам местной власти обеспечить планомерное развитие учреждений образования, медицинского обслуживания, культуры жилищного фонда и дорожного хозяйства. С помощью местных бюджетов осуществляется выравнивание уровней экономического и социального развития территорий.

Имея в распоряжении денежные средства, органы местной власти могут увеличивать или уменьшать нормативы финансовых расходов на предоставление местных услуг в учреждениях непромышленной сферы (школах, больницах и др.). Концентрируя часть финансовых ресурсов в местных бюджетах, органы представительской и исполнительной власти могут централизованно направлять финансовые ресурсы на решение стратегических заданий развитию региона и приоритетных отраслей<sup>94</sup>.

Мы соглашались с мнением Петленко Ю.В., Рожко О.Д., что важнейшие аспекты сложной и многогранной роли местных бюджетов заключаются в том, что:

1. Местные бюджеты являются важным инструментом макроэкономического регулирования, с их помощью перераспределяется приблизительно 1/6 выработанного валового внутреннего продукта Украины. Доходы, которые аккумулируются в местных бюджетах, используются на содержание учреждений социально-культурной сферы, предприятий жилищно-коммунального хозяйства, выплаты помощи из социальной защиты и социального обеспечения.

Следовательно, через местные бюджеты проходит перераспределение общественного продукта между разными сферами деятельности и социальными группами населения. Местные бюджеты как инструмент регулирования экономики характеризуются достаточно широкой сферой влияния (через их всеобъемлющий характер), высокой действенностью и гибкостью, которая, кстати, присущая всем бюджетным рычагам<sup>95</sup>.

2. Местные бюджеты способствуют достижению пропорциональности в развитии территорий, являются одним из инструментов межтерриториального перераспределения выработанного валового внутреннего продукта и осуществления финансового выравнивания. На практике эта функция местных бюджетов реализуется через дифференциацию нормативов отчислений от регулирующих доходов, поступающих в бюджеты разных административно-территориальных

---

<sup>94</sup> Максимова Н.С. О реформировании межбюджетных отношений в Российской Федерации // Финансы. – 2005. – № 6. – С. 20. – 25.

<sup>95</sup> Петленко Ю.В., Рожко О.Д. Местные финансы: Опорный конспект лекций. – К.: Кондор, 2011. – 282 с.

образований в Украине, а также с помощью предоставления бюджетных трансфертов (дотаций и субвенций) из государственного бюджета Украины. В процессе бюджетного регулирования проводится выравнивание бюджетной обеспеченности территорий и постепенное устранение отличий социально-экономического развития.

3. Финансирование значительной части расходов, в первую очередь социального характера, осуществляется из местных бюджетов. Прежде всего, это касается выплат на социальную защиту и социальное обеспечение населения, содержания заведений социально-культурной сферы, расходов на развитие местного хозяйства. В целом, почти половина расходов сводного бюджета Украины осуществляется через местные бюджеты<sup>96</sup>.

4. Местные бюджеты в нынешних условиях являются одним из источников удовлетворения жизненных потребностей населения. Посредством местных бюджетов проводятся дополнительные выплаты населению на покрытие расходов по оплате жилищно-коммунальных услуг, помощи и льгот ветеранам войны и труда, семьям с детьми, малообеспеченным слоям населения, одиноким престарелым гражданам, нуждающимся в присмотре и тому подобное. За счет средств местных бюджетов содержатся заведения культуры, физкультуры и спорта, финансируются молодежные программы.

5. Финансовую основу местного самоуправления, согласно действующему законодательству, составляют доходы местных бюджетов, внебюджетные фонды (в том числе валютные) и другие средства. При условиях, когда возможности местных властей из формирования внебюджетных фондов ограничены, а фондовый рынок находится лишь на стадии формирования (как и практика выпуска и размещение муниципальных займов) местные бюджеты, по большей части, стали единственным источником средств решения местных проблем.

6. Местные бюджеты становятся главным инструментом реализации региональной политики и решения таких важных заданий, как структурная перестройка экономики, выравнивание экономического развития регионов и эффективности территориального раздела труда, развитие местного хозяйства, осуществления жилищного строительства, благоустройство городов, проведения природоохранных мероприятий и тому подобное. Местные бюджеты отображают политику органов местного самоуправления, являются основным инструментом ее реализации. Местные власти самостоятельно определяют приоритеты в своей деятельности, ставят цели и задания, воплощение которых обеспечивается с помощью бюджетных средств<sup>97</sup>.

7. С помощью доходов местных бюджетов воплощаются общегосударственные программы, связанные с развитием отраслей национальной экономики, в первую очередь сельского хозяйства. Осуществляется поддержка отечественных производителей, финансируются программы повышения жизненного уровня населения, создания новых рабочих мест, реабилитации и трудоустрой-

---

<sup>96</sup> Петленко Ю.В., Рожко О.Д. Местные финансы: Опорный конспект лекций. – К.: Кондор, 2011. – 282 с.

<sup>97</sup> Там же.

ства инвалидов, выплачиваются помощи реабилитированным, незаконно депортированным лицам, беженцам. За счет местных бюджетов финансируется проведение превентивных, оздоровительных, спортивных, культурных мероприятий<sup>98</sup>.

8. Местные бюджеты можно рассматривать как основной финансовый план развития территориальных общин, районов и областей Украины. Доходная часть каждого местного бюджета отражает результаты работы предприятий, организаций и других субъектов ведения хозяйства, действующих на определенной территории, масштабы их деятельности и объемы доходов, часть которых поступает в местные бюджеты в виде налогов, сборов и других обязательных платежей. На формирование местных бюджетов влияет уровень доходов населения, которое также является налогоплательщиком. Весомость этого источника доходов растет в условиях развития предпринимательской деятельности граждан. Расходная часть местных бюджетов отражает состояние местного жилищного, коммунального хозяйства, определяет направления расходования мобилизованных в бюджет средств<sup>99</sup>.

Динамика расходов местных бюджетов в целом повторяет тенденции прошлых лет. В то же время в феврале и марте 2012 г. был зафиксирован достаточно существенный рост объемов расходов местных бюджетов относительно аналогичных показателей предыдущего года (табл.2.7). Это произошло благодаря увеличению более чем на 20% оплаты трудов работников бюджетных учреждений, а также роста расходов на оплату коммунальных услуг и энергоносителей более чем на 30%. Уровень выполнения плановых показателей, утвержденных местными советами на 2013 год, составлял 66,6 %.

Таблица 2.7

**Расходы местных бюджетов за январь – сентябрь 2010 – 2013рр.**

Период	Местные бюджеты (без учета межбюджетных трансфертов)		
	Годовой план, млн. грн	Факт, млн. грн.	Выполнение %
Январь – сентябрь 2010 р.	161120,5	104071,3	64,6
Январь – сентябрь 2011 р.	183151,2	123192,0	67,3
Январь – сентябрь 2012 р.	215868,9	149073,9	69,1
Январь – сентябрь 2013 р.	234540,7	156238,1	66,6

Источник: составлено авторами на основе<sup>100</sup>

<sup>98</sup> Иваненко В.О. Место и роль местных налогов и собраний в обеспечении местного самоуправления // Финансы Украины, 2005. – № 4. – С. 33.

<sup>99</sup> Там же

<sup>100</sup> Бюджетный мониторинг : Анализ выполнения бюджета за январь – сентябрь 2011 года / [Зазубрина І. Ф., Рудик Ф. Ю., Зубенко В. В., Самчинська І. В.] ; ІБСЕД, Проект "Укрепления местной финансовой инициативы", USAID. – К., 2011. – 105 с.; Бюджетный мониторинг : Анализ выполнения бюджета за январь – сентябрь 2012 года / [Зазубрина І. Ф., Рудик Ф. Ю., Зубенко В. В., Самчинська І. В.] ; ІБСЕД, Проект "Укрепления местной финансовой инициативы(ЗМФІ-II) внедрения", USAID. – К., 2012. – 71 с.; Бюджетный мониторинг : Анализ выполнения бюджета за январь – сентябрь 2013 года / [Рудик Ф. Ю., Зубенко В. В., Самчинская І. В.] ; ІБСЕД, Проект «Укрепления местной финансовой инициативы(ЗМФІ-II) внедрения», USAID. – К., 2013. – 75 с.

Большая часть расходов местных бюджетов традиционно направляется на финансирование социально-культурной сферы (образование, здравоохранение, социальная защита и социальное обеспечение, культура и искусство, физическая культура и спорт). В исследуемом периоде совокупная часть этих расходов в структуре расходов местных бюджетов составляет 83,9%, что на 2,0 в.п. больше уровня предыдущего года (табл. 2.8).

Таблица 2.8

**Расходы местных бюджетов в разрезе функциональной классификации за январь-сентябрь 2011-2013 гг.**

Статьи расходов	Январь – сентябрь 2011 г.		Январь – сентябрь 2012 г.		Январь – сентябрь 2013 г.	
	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.
Образование	33	41328,5	34	50996,2	34,1	53689,7
Здравоохранение	21,3	26696,9	21,9	32877,6	22,1	34730,3
Социальная защита и социальное обеспечение	23,9	29856,1	24,3	36523,1	26,2	41323,7
Культура и искусство	2,8	3116,8	2,3	3506,0	2,7	4270,7
Физическая культура и спорт	0,9	1017,5	0,9	1095,2	0,9	1371,3
Жилищно-коммунальное хозяйство	4,9	6172,0	4,5	6752,0	2,8	4431,3
Экономическая деятельность	5,6	7009,8	5,1	7610,2	4,2	6631,7
Государственное управление	5,4	6772,2	5,1	7597,2	5,4	8447,1
Трансферты из местного бюджета в государственный	1,6	1980,5	0,7	991,0	0,8	1226,1
Другие функции	0,6	755,4	1,4	2116,4	0,9	1342,4

Источник: составлено авторами на основе<sup>101</sup>

Общий объем расходов на социально-культурную сферу увеличился почти на 23,0 % и составил 126,0 млрд. грн. Среди них наибольшими являются расходы на образование – 51,0 млрд. грн. (или 34,0% от всех расходов местных бюджетов), на социальную защиту и социальное обеспечение – 36,5 млрд. грн. (или 24,3%) на здравоохранение – 32,9 млрд. грн. (или 21,9%)<sup>102</sup>. Доля межбюджетных трансфертов в доходах местных бюджетов составляла 52,6%, что на 0,3 в.п. больше, чем в прошлом году.

В настоящее время существует несоответствие между объемами доходов местных бюджетов и реальными потребностями в финансировании текущих расходов. В таблице 2.9 приведены показатели распределения ВВП Украины

<sup>101</sup> Бюджетный мониторинг : Анализ выполнения бюджета за январь – сентябрь 2011 года / [Зазубрина І. Ф., Рудик Ф. Ю., Зубенко В. В., Самчинська І. В.] ; ІБСЕД, Проект "Укрепления местной финансовой инициативы", USAID. – К., 2011. – 105 с.; Бюджетный мониторинг : Анализ выполнения бюджета за январь – сентябрь 2012 года / [Зазубрина І. Ф., Рудик Ф. Ю., Зубенко В. В., Самчинська І. В.] ; ІБСЕД, Проект "Укрепления местной финансовой инициативы(ЗМФІ-II) внедрения", USAID. – К., 2012. – 71 с.; Бюджетный мониторинг : Анализ выполнения бюджета за январь – сентябрь 2013 года / [Рудик Ф. Ю., Зубенко В. В., Самчинська І. В.] ; ІБСЕД, Проект «Укрепления местной финансовой инициативы(ЗМФІ-II) внедрения», USAID. – К., 2013. – 75 с.

<sup>102</sup> Бюджетный мониторинг : Анализ выполнения бюджета за январь – сентябрь 2012 года / [Зазубрина І. Ф., Рудик Ф. Ю., Зубенко В. В., Самчинська І. В.] ; ІБСЕД, Проект "Укрепления местной финансовой инициативы(ЗМФІ-II) внедрения", USAID. – К., 2012. – 71 с

через сводный бюджет государства, государственный бюджет Украины, местные бюджеты за 2005-2013 гг.

Таблица 2.9

**Показатели выполнения местных бюджетов Украины за 2005-2013 гг.  
(млрд. грн.)**

Года	ВВП (в факт. ценах) млрд. грн.	Местные бюджеты		Местные бюджеты	
		Доходы млрд. грн.	Расходы млрд. грн.	Доходы %	Расходы %
2005	441	30,3	52,1	22,4	41,1
2006	544	39,8	72,3	23,2	41,2
2007	720	58,3	96,5	26,5	42,4
2008	948	65,9	115,0	24,8	41,0
2009	913	71,0	127,1	23,2	38,8
2010	1082	80,5	152,0	25,6	40,2
2011	1316	86,4	178,0	21,7	42,7
2012	1408,9	100,8	221,2	22,6	44,9
2013 (за 9 месяцев)	1046,1	76,4	156,2	23,4	43,5

Источник: составлено авторами на основе<sup>103</sup>

Доля местных бюджетов в перераспределении ВВП, а также в сводном бюджете, наряду с экономическим и социальным имеет важное политическое значение. Она свидетельствует об участии местного самоуправления в решении актуальных проблем развития государства, определенную ограниченность функций центральных органов власти. В этой связи необходимо учитывать, что одной из важных предпосылок построения демократического государства является самостоятельность и независимость органов местного самоуправления.

Наряду с позитивным ростом объемов государственных ресурсов видно и негативные тенденции роста разницы между доходами местных бюджетов, дотаций и субвенций из государственного бюджета. То есть рост расходов местных бюджетов происходит не за счет увеличения собственных доходов, а за счет трансфертов из государственного бюджета.

Если за 2005 год дотации и субвенции местным бюджетам составили 21,8 млрд. грн. или 71,9%, то уже в 2010 г. этот показатель составлял 88,8%. Другими словами, если за эти годы доходы местных бюджетов выросли на 50,2 млрд. грн., то расходы – на 99,9 млрд. грн.

Для того чтобы местные бюджеты стали основой финансовой самостоятельности местных властей, необходимо осуществить ряд мероприятий. В первую очередь необходимо четко распределить компетенции между органами

<sup>103</sup> Бюджетный мониторинг : Анализ выполнения бюджета за 2011 год / [Зазубрина И. Ф., Рудик Ф. Ю., Зубенко В. В., Самчинская И. В.] ; ИБСЕД, Проект "Укрепления местной финансовой инициативы ", USAID. – К., 2011. -96с.; Бюджетный мониторинг : Анализ выполнения бюджета за 2012 год / [Зазубрина М. Ф., Рудик Ф. Ю., Зубенко В. В., Самчинская И. В.] ; ИБСЕД, Проект "Укрепления местной финансовой инициативы(ЗМФИ-II) внедрения", USAID. – К., 2013. -73с.; Бюджетный мониторинг : Анализ выполнения бюджета за январь – сентябрь 2013 года / [Рудик Ф. Ю., Зубенко В. В., Самчинская И. В.] ; ИБСЕД, Проект "Укрепления местной финансовой инициативы(ЗМФИ-II) внедрения", USAID. – К., 2013. – 75 с.

центральной власти, регионального и местного самоуправления и постепенно переходить к децентрализации государственных финансов.

На государственном уровне должны финансироваться лишь те расходы, которые связаны с обеспечением общегосударственных потребностей. Финансовые проблемы местного уровня эффективнее решают местные органы власти за счет средств собственных бюджетов<sup>104</sup>.

Усовершенствование распределения полномочий органов государственной власти и органов местного самоуправления, а также распределение источников бюджетных поступлений должно осуществляться в направлении поощрения местных органов власти к увеличению поступлений в бюджет и усиление ответственности местных органов за аккумуляцию и использование ресурсов местных бюджетов.

Нужно изменить соотношение между отдельными группами поступлений. Собственные и закрепленные доходы должны, как подтверждает опыт рыночных стран, составлять не менее 2/3 совокупных поступлений в местные бюджеты. Источники налоговых поступлений необходимо распределить между центральной и местной властью в соответствии выполнения ими функций, что должно найти свое отражение в законодательстве о местном самоуправлении. Также нужно предоставить органам местного самоуправления возможность самостоятельно устанавливать перечень местных налогов и сборов и их ставок<sup>105</sup>.

На современном этапе можно заметить непоследовательность действий власти относительно выбора приоритетов социально-экономического развития страны. Для правительства остается дискуссионным вопрос, какой именно путь бюджетного финансирования является приоритетным – экономическое или социальное развитие. С одной стороны, повышение экономических расходов должно быть направлено на развитие производства, увеличения инвестиционной привлекательности страны, повышения заработной платы населения, снижения уровня безработных, что будет способствовать снижению социальных выплат из местных бюджетов. С другой стороны – экономика, в которой производство не способствует всестороннему развитию человека, обречена на деградацию.

Наличие заметного разрыва в показателях социально-экономического развития регионов имеет ряд негативных последствий, влияние которых в дальнейшем мультиплицирует диспропорции. Идет речь об усилении неравномерности в формировании производственной, финансовой, транспортной инфраструктуры; диспропорции в формировании рынка услуг и благоприятной бизнес-среды на местном уровне; о массовой миграции населения из регионов (особенно сельской местности) в столицу и областные центры.

Таким образом, местные бюджеты играют значительную роль в реализации экономического потенциала территорий и на данном этапе могут быть дей-

---

<sup>104</sup> Демяненко Т.В. Правовое регулирование бюджетных полномочий как категории финансовой деятельности органов местного самоуправления Украины/Т.В.Демяненко // Предпринимательство, хозяйство и право – 2010. – №1. – С.48-52

<sup>105</sup> Там же

ственным инструментом влияния на экономический рост регионов. Реализация регулирующей роли бюджетов в контексте развития экономического потенциала государства требует особого внимания к формированию как доходной, так и расходной части бюджета.



### РАЗДЕЛ 3

## ПРОБЛЕМЫ ФИСКАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА

### 3.1. Механизм реализации налогового потенциала рынка ценных бумаг

Важную роль в процессах экономического роста государства играют налоги. С одной стороны, они являются основным источником наполнения доходной части государственного бюджета, а с другой – создают ориентиры для развития или сокращения производства, выполняя регулирующую функцию. Поэтому перед государством часто возникает задача, заключающаяся в увеличении поступлений налоговых платежей в бюджет страны, не увеличивая тем самым налоговую нагрузку субъектов хозяйствования. Универсальной формулы для решения этого противоречия нет, однако, как один из вариантов решения такой непростой задачи следует рассмотреть поиск недоработанных, в частности в части налогообложения, сегментов экономики, которые представляют собой потенциальный резерв налоговых поступлений. Одним из таких сегментов является рынок ценных бумаг.

При определении сущности понятия «налоговый потенциал рынка ценных бумаг» следует отметить, что термин состоит из трех категорий: «потенциал», «налоговый потенциал», «рынок ценных бумаг», поэтому рассмотрим существующие подходы к их трактовке.

В научной литературе понятие «потенциал» стало использоваться в 20-х годах XX ст., однако активное применение началось с конца 1970-х – начале 1980-х гг. Поэтому отметим, что подходы к пониманию указанного понятия изменялись по мере развития общества и в своем формировании прошли несколько этапов. Воблый К.Г. (1924 г.) рассматривал потенциал как возможность страны производить материальные блага для удовлетворения потребностей населения. Большая советская энциклопедия (1950 г.) определяет потенциал как источник, который есть в наличии и способен осуществлять определенное действие или используется для достижения определенной цели. Струмилин С. Г. (1954 г.) отмечал, что потенциал – это совокупная производительная сила труда всех трудоспособных членов общества. Анчишкин А. И. (1973 г.) сводит определение термина потенциал к набору ресурсов, которые в процессе производства приобретают форму факторов производства. Архангельский В.Н. (1983 г.) в своих работах определял потенциал как средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и которые могут быть мобилизованы для достижения определенной цели или решения определенной задачи. Таким образом, отметим, что в командно-административной системе акцент в толковании данного понятия сделано на имеющихся ресурсах, а также на возможностях их мобилизации.

Современный подход к определению сущности понятия «потенциал» представлен в толковом словаре украинского языка<sup>106</sup>, где определено, что это

---

<sup>106</sup> Словник української мови в 11-ти томах / [уклад. В. Винник, В. Градова та ін.]. – Т. IV – К.: Наук. думка, 1973. – 830 с.

совокупность всех имеющихся средств, возможностей, которые могут быть использованы в любой области, сфере без определенных условий и обстоятельств для достижения определенных целей. Такое широкое толкование понятия подлежит уточнению в отношении области применения, качества, количества средств и ресурсов, специфики взаимосвязей между ними и направлений использования. Поэтому рассмотрим сущность «потенциала» в несколько более узком смысле, собственно с экономической точки зрения.

В профессиональных экономических словарях термин потенциал интерпретируется как «совокупная способность экономики страны, ее отраслей, предприятий, хозяйств осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, товары, услуги, обеспечивать запросы населения, общественные потребности, развитие производства и потребления». Также, авторы экономической энциклопедии под редакцией С. Мочерного<sup>107</sup>, определяют потенциал как «имеющиеся у экономического субъекта ресурсы, их оптимальную структуру и умение рационально использовать эти ресурсы для достижения поставленной цели».

Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что «потенциал» рассматривается либо как совокупность ресурсов, либо как способность субъектов экономики осуществлять производственно-экономическую деятельность, или как возможность достижения определенного эффекта.

Прототипом, а также синонимом понятия «налоговый потенциал» в западной научной литературе является термин «tax capacity» – «налогоспособность». Однако стоит отметить, что часть зарубежных ученых (И. Ворст, П. Ревентлоу, Дж. Депалленса, Дж. Джоборда) ограничивают применение этого термина на уровне предприятия, определяя его как наличие собственных оборотных средств предприятия и способность покрывать убытки. Однако, есть и наработки западных ученых, где термин «tax capacity» рассматривается для определения налогового потенциала на уровне государства. В связи с этим выделяют общий налоговый потенциал и потенциал отдельных налогов.

Проведя исследования научных достижений и наработок отечественных и зарубежных ученых относительно понятия налоговый потенциал, можно выделить, по меньшей мере, три подхода к его интерпретации:

- фискальный – налоговый потенциал рассматривается как максимально возможная сумма налоговых платежей в бюджет в рамках действующего законодательства;
- межбюджетный – сущность налогового потенциала рассматривается с позиций формирования доходной части бюджета, исходя из финансовых возможностей каждого, отдельно взятого региона;
- ресурсный, согласно этому подходу, налоговый потенциал отождествляется с ресурсами, которые подлежат аккумуляции в бюджет через налоговые платежи (табл. 3.1).

---

<sup>107</sup> Економічна енциклопедія у 3 т./ Т. 1. За ред. С.В. Мочерного. – ВЦ «Академія», 2000. – 864 с.

## Дефиниції поняття «налоговий потенціал»

Автор	Определение
Н. Кашина	Налоговый потенциал – ожидаемый объем доходов, который может быть реально собран на определенной территории при среднем уровне собираемости налогов <sup>108</sup>
О. Мирчев	Сумма существующей (актуальной) и скрытой (латентной) базы <sup>109</sup>
В. Рощупкина	Финансовые возможности региона по воспроизводству налоговых поступлений в бюджетную систему, рассчитанных пропорционально базе налогообложения, которая сложилась в регионе, без негативного влияния на субъектов хозяйствования <sup>110</sup>
Л. Тарангул	В широком смысле понятие «налоговый потенциал» – это объем реальных и потенциальных ресурсов региона, которые подлежат налогообложению, а также могут быть объектом налогообложения при расширении его налоговой базы. В более узком смысле налоговый потенциал региона – это фактический объем налогов, сборов и других обязательных платежей, которые аккумулирует регион при использовании своих ресурсов в условиях действующего налогового законодательства <sup>111</sup>
С. Каламбет	На макроэкономическом уровне понимается как реальный национальный доход, уменьшенный на сумму затрат, обеспечивающих воспроизводство жизненно необходимых потребностей граждан и капитала, направленного на инвестиционные нужды. Согласно структуре экономической деятельности субъектов хозяйствования под налоговым потенциалом понимается совокупность статических и динамических составляющих обеспечения устойчивого функционирования и развития предприятия <sup>112</sup>
Т. Паентко	Налоговый потенциал – сумма налоговых поступлений, которая не была мобилизована в бюджет в течение определенного периода времени <sup>113</sup>

Источник: составлено авторами

Исходя из вышесказанного, налоговый потенциал определяется как совокупность денежных средств, которые можно мобилизовать в бюджет. Однако это очень краткое определение, которое не отражает всей сущности налогового потенциала как экономической категории.

Для эффективного определения налогового потенциала необходимо разграничивать два аспекта данного понятия: налоговый потенциал в узком и широком смысле. В широком смысле налоговый потенциал – это максимально

<sup>108</sup> Кашина Н.В. Методика расчетов налогового потенциала [Текст]/ Н.В. Кашина // Финансы. – 2001. – № 12. – С. 36.

<sup>109</sup> Мирчев О.В. Розвиток податкового потенціалу в умовах трансформації бюджетної системи України: автор. дис. ... к.е.н. спеціальність 08.04.01/ О.В. Мирчев. – Ірпінь, 2006.–19 с.

<sup>110</sup> Рощупкина В.В. Логическая структура налогового потенциала региона [Текст] / В.В. Рощупкина // Региональная экономика: теория и практика, 2010. – №2 (137). – С.43-48.

<sup>111</sup> Тарангул Л.Л. Податкова політика та економічний розвиток регіонів: теорія, методологія, практика [Текст]: автореф. дис. д-ра ек. наук. спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг, кредит»/ Л. Тарангул. – Київ, 2003. – С. 11.

<sup>112</sup> Каламбет, С. В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління [Текст] / С. В. Каламбет. – Донецьк : Наука і освіта, 2001. – 304 с.

<sup>113</sup> Паентко Т.В. Кількісна оцінка податкового потенціалу фінансового ринку [Текст]/ Паентко Т.В.// Збірник наукових праць «Фінансова система держави: проблеми і перспективи розвитку». – К.: ДКС центр, 2011. – С. 49-53.

возможная сумма денежных средств, которая может быть мобилизована в бюджет за счет взимания налогов в течение определенного периода времени без ущерба для деятельности и развития субъектов хозяйствования. Особое место в данном определении занимает слово «максимально». То есть, имеется в виду, что налоговые взыскания составлять значительную часть доходов субъектов хозяйствования, но их уровень не должен препятствовать развитию и расширению деятельности налогоплательщика. Здесь необходимо упомянуть о кривой Лаффера, которая позволяет определить предельную границу налоговой нагрузки, после которой уровень налоговых поступлений не растет, а начинает снижаться, так как налоговое бремя нивелирует все доходы предприятия. И как результат, предприятия или прекратят свою деятельность, или будут скрывать базу налогообложения.

С. Каламбет отмечает, что для налогового потенциала должен действовать закон соответствия, сущность которого заключается в том, что уровень налоговых взысканий не должен уменьшать объем вновь созданной стоимости, достаточный для удовлетворения всех воспроизводственных потребностей<sup>114</sup>. То есть с теоретической точки зрения налоговый потенциал – это только та часть вновь созданной стоимости, которую можно забрать без ущерба для общества и экономики.

Поэтому понятие налогового потенциала в широком смысле следует использовать при определении базы налогообложения, налоговых ставок, возможностей системы налогообложения по взысканию налогов и сборов, то есть тогда, когда создается законодательная сторона сферы налогообложения.

В узком смысле налоговый потенциал – это сумма денежных средств, которая может быть мобилизована в бюджет в течение определенного периода времени при действующем налоговом законодательстве. Основное отличие заключается в том, что в первом определении, увеличение налоговых поступлений возможно за счет расширения базы налогообложения и увеличение налоговой нагрузки до уровня максимально приближенного к предельному, а во втором – за счет детенизации производственных процессов и эффективной организации по мобилизации денежных средств.

Если предположить, что налоговый потенциал – это сумма налоговых поступлений, то возникает вопрос, что считать налоговым потенциалом:

- налоговые поступления, которые могут быть мобилизованы за определенный период времени;
- налоговые поступления, которые не были еще мобилизованы состоянию на определенную дату.

С одной стороны под налоговым потенциалом следует считать сумму налоговых поступлений, которые можно мобилизовать в бюджет в течение определенного периода времени. С другой стороны, если уже определенная часть суммы налоговых поступлений поступила, то под налоговым потенциа-

---

<sup>114</sup> Каламбет, С. В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління [Текст] / С. В. Каламбет. – Донецьк : Наука і освіта, 2001. – 304 с.

лом следует понимать налоговые поступления, которые еще не были мобилизованы.

Во избежание данной проблемы необходимо разделить налоговый потенциал на реализованный и нереализованный. Реализованный налоговый потенциал – это сумма налоговых поступлений, которые были мобилизованы в бюджет. Соответственно, нереализованный налоговый потенциал – это сумма налоговых поступлений, которые могут быть мобилизованы в бюджет (задолженность перед бюджетом, нецелевое использование льгот, сумма налогов, назначенных по результатам контрольно-проверочных мероприятий). Данное распределение позволит эффективно определять возможные поступления в бюджет с учетом тех, которые уже поступили и могут поступить позже.

Также налоговый потенциал можно разделить на два вида: стратегический и функциональный, причем первый априори не меньше второго. Стратегический потенциал определен как потенциальная способность системы налогообложения обеспечивать постоянный рост общенациональных, преимущественно социальных, потребностей. Оценка этой способности базируется на платежеспособности экономических субъектов после завершения полного цикла кругооборота средств и удовлетворения ими своих инвестиционных потребностей. С практической точки зрения, стратегический налоговый потенциал может быть истолкован, как прогнозируемый объем совокупного финансового результата, созданный в производстве и приращенный в обращении после вычета стоимости совокупных затрат по его изъятию.

Функциональный налоговый потенциал трактуется как прогнозируемый объем налоговых поступлений из расчета качественных и количественных оценок, характеризующих состояние налоговой среды, стратегического налогового потенциала и всех сопутствующих уточнений элементов налогов при разработке налоговых бюджетов на каждый финансовый год.

Сущность налогового потенциала рынка ценных бумаг обусловлена спецификой и назначением рынка ценных бумаг. Относительно понятия «рынок ценных бумаг» следует отметить, что это сегмент финансового рынка, где осуществляются операции купли-продажи ценных бумаг, эмитированных организациями, финансовыми институтами и государством. Основной функцией рынка ценных бумаг является мобилизация и перераспределение средств для финансового обеспечения активной предпринимательской деятельности. Ведь именно здесь срабатывают те финансовые инструменты, способствующие обращению и рациональному размещению финансовых ресурсов, создают условия для развития конкуренции и ограничения монополизма, трансформируют денежные сбережения в капиталовложения, стимулируют структурную перестройку экономики, привлекают широкие слои населения к управлению собственностью.

В условиях постоянного дефицита государственного бюджета, особый интерес вызывает оценка возможностей рынка ценных бумаг для обеспечения поступлений бюджета, то есть определение его налогового потенциала.

Учитывая вышеизложенное, отметим, что определение сущности данного термина не вызывает таких трудностей как использование в научной литерату-

ре терминов «потенциал» и «налоговый потенциал», поскольку его толкование достаточно простое – «возможность поступления денежных средств в виде налоговых платежей от операций, осуществляемых на рынке ценных бумаг» и обуславливает три подхода к определению:

- факт обязательной уплаты – физическая возможность участников рынка ценных бумаг платить налоги в бюджет страны, от совершенных ими операций на рынке;
- объем налогов на рынке ценных бумаг – показатель возможности и готовности участников рынка платить максимальную сумму налогов;
- налоговая привлекательность рынка ценных бумаг – возможность аккумуляции налоговых платежей от операций с ценными бумагами под действием внешних и внутренних объективных и субъективных факторов.

Отметим, что при определении налогового потенциала рынка ценных бумаг следует учитывать определенные особенности осуществления операций на рынке. В частности, с точки зрения возможности привлечения дополнительных ресурсов в бюджет страны от операций с ценными бумагами интерес вызывают операции на вторичном рынке ценных бумаг, так как они, в соответствии с действующим законодательством, включаются в доходы и подлежат налогообложению.

Согласно когнитивно-структурного подхода общий налоговый потенциал состоит из потенциалов отдельных налогов – максимально возможной за определенный период суммы поступлений по отдельному налогу, исходя из установленных налоговым законодательством налоговой базы и налоговых ставок. Относительно налогового потенциала рынка ценных бумаг, то его формируют три налога: налог на прибыль, налог на доходы физических лиц и акцизный налог (3.1):

$$TP_{sm} = TP_{cit} + TP_{pit} + TP_{cet} \quad (3.1)$$

где  $TP_{sm}$  – налоговый потенциал рынка ценных бумаг;

$TP_{cit}$  – налоговый потенциал налога на прибыль;

$TP_{pit}$  – налоговый потенциал налога на доходы физических лиц;

$TP_{cet}$  – налоговый потенциал акцизного налога.

На основе данной концепции можно определить налоговый потенциал рынка ценных бумаг как сумму налоговых поступлений налога на прибыль, налога на доходы физических лиц, а также акцизного налога от операций на рынке ценных бумаг, которая может быть мобилизована в бюджет в течение определенного периода времени в условиях действующего законодательства.

Налог на добавленную стоимость хотя и является основным бюджетобразующим налогом, однако, в соответствии с нормами Налогового кодекса Украины, не уплачивается при осуществлении операций купли-продажи ценных бумаг.

Как свидетельствует приведенный рисунок (рис.1), резервы налогового потенциала рынка ценных бумаг содержатся как в официальном, так и в теневом ее секторах. Именно такой взгляд на структуру налогового потенциала является ключевым элементом адекватной оценки его размера. В связи с этим стоит задача детального исследования влияния отдельных факторов на уровень

налогового потенциала, основываясь на указанной декомпозиции его структуры.



**Рис.3.1 Структура налогового потенциала рынка ценных бумаг**

Источник: разработано авторами

Совокупность этих факторов влияет на механизм реализации налогового потенциала рынка ценных бумаг. Известно, что каждый механизм формируется, исходя из сущности соответствующей экономической категории. Финансовый механизм воплощает сущность финансов, денежный – сущность денег, кредитный – сущность кредита, налоговый – сущность налогов. Таким образом, можно предположить, что механизм реализации налогового потенциала рынка ценных бумаг воплощает сущность потенциала рынка ценных бумаг в части налогообложения операций, осуществляемых на нем. Но перед тем, как перейти к определению сущности механизма реализации налогового потенциала рынка ценных бумаг, необходимо выяснить содержание, которым наполнено понятие налогового механизма в общем.

В современных научных трудах «механизм» трактуется по-разному, в соответствии со спецификой области исследования. В энциклопедическом словаре издательства «Большая Российская Энциклопедия» слово «механизм» в разных вариациях и относительно различных сфер и понятий встречается 90 раз. В энциклопедических словарях и научной литературе, понятие «механизм» в большинстве случаев отождествляется с категорией «система» или непосредственно определяется через нее. Однако, по нашему мнению, с таким утверждением стоит не согласиться, так как оно противоречит логике, ведь, любая система функционирует с помощью механизма. Именно механизм приводит систему в динамичное состояние и вызывает взаимосвязи между ее элементами,

обеспечивая в процессе их взаимодействия функционирования всех подсистем, вызывает возникновение новых качеств системы.

Переходя к понятию механизма с точки зрения налогов, отметим, что категория «налоговый механизм» довольно применяема в лексиконе ученых, что вызывает разнообразие подходов к теоретическому определению самого понятия и неоднозначного его трактования.

Т. Юткина отмечает<sup>115</sup>, что понятие «налоговый механизм» имеет двойственный характер. В своих исследованиях она определяет его как:

- категориальное образование, в определенной степени обобщенное, которое дает представление о целях и задачах налоговых действий с ориентацией на принципы заранее продуктивного функционирования;
- сборник общих правовых норм и специальных налоговых законодательных правил, регламентирующих процесс налогообложения конкретного государства в определенный период.

Однако, концептуальной трактовкой понятия «налоговый механизм» по ее мнению является следующее: «налоговый механизм задается как процесс реализации продуктивного потенциала системы налогообложения через ее функции». Отметим, что ученые, которые исследуют теоретические и практические основы налогового механизма, акцентируют внимание на различных аспектах этой категории.

В. Онищенко рассматривает налоговый механизм как совокупность организационно-правовых форм и методов управления налогообложением. С.А. Масличенко<sup>116</sup> дополняет это определение перечнем таких форм и методов как налоговые ставки, способы налогообложения, налоговые льготы и др. Со взглядами отечественных исследователей совпадает и видение азербайджанского ученого Т. Г. Аджарова, который налоговый механизм рассматривает как «совокупность организационно-правовых норм и методов получения налогов с учетом взаимодействия всех субъектов соответствующей части процесса налогообложения». Более общее понятие налогового механизма дает Т. Ташмурадов<sup>117</sup>: «Налоговый механизм – государственная сила, определяющая экономические и правовые методы регулирования роста экономики стран, позволяющая населению творчески работать в бизнесе и предпринимательстве, предупреждающая нарушения в процессе перераспределения национального дохода, устанавливающая принципы справедливости и гуманизма на государственном и социальном уровне».

---

<sup>115</sup> Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение : учебник / Т. Юткина. – М.: Инфра-М, 2000. – 429 с.

<sup>116</sup> Масличенко С.О. Фіскальний механізм у системі державного регулювання: автор. дис. ... к.е.н. спеціальність 08.00.01/ С.О. Масличенко. – Київ, 2002. – 17 с.

<sup>117</sup> Ташмурадов Т.Т. Международный опыт налогообложения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tozabek.narod.ru/nalogi-mej-opit-nalog.html>



Импонирует мнение Н.В. Чернявской<sup>118</sup>, которая дает следующую интерпретацию налогового механизма – совокупность налоговых методов, инструментов, рычагов и мер, применяемых государством к налогоплательщикам с целью взимания налогов, сборов и обязательных платежей в бюджеты всех уровней и в государственные целевые фонды для обеспечения стабильности социально-экономической, политической и экологической ситуации в стране.

Рассмотрев, как определяют налоговый механизм ученые, можно выделить два подхода к его трактовке:

– механистический, который рассматривает механизм как совокупность инструментов и рычагов, вызывающих определенное движение, действие;

– системный – сочетание способов, методов, форм аккумулирования налоговых поступлений, с целью обеспечения разнообразных потребностей государственных структур, хозяйствующих субъектов и населения.

Системный подход определяет способ достижения теоретического или практического результата, используя такие методы как: налоговое прогнозирование, планирование, оперативное управление налогообложением и налоговый контроль.

По нашему мнению, механизм реализации налогового потенциала рынка ценных бумаг следует рассматривать с точки зрения механистического подхода, поскольку этот подход, в отличие от системного, рассматривает прямой процесс аккумулирования средств от операций с ценными бумагами.

Налоговое регулирование осуществляется с помощью комплекса специальных инструментов. Традиционными рычагами регулирования операций на рынке ценных бумаг считается два основных инструмента налоговой системы – ставка и база налогообложения. База налогообложения определяет долю дохода, подлежащего налогообложению, ставка, в свою очередь, определяет, какую часть прибыли необходимо изымать в пользу бюджета. К другим, не менее важным инструментам налогового механизма, относят: предмет и единицу налогообложения, сроки и способы уплаты налога, особенности налогового режима и др. Налоговые инструменты тесно связаны между собой, каждый из них имеет определенное экономическое содержание и объективные границы применения.

Направлениями действия налоговых инструментов выступают налоговые рычаги. Н.С. Педченко рассматривает налоговые рычаги как средства, которым можно предоставлять действия, способствующие развитию чего-либо, или оживляют, усиливают деятельность кого-то, чего-либо. Именно с этих позиций целесообразно разделить рычаги на налоговые льготы и налоговые санкции. Учитывая вышеизложенное, такие элементы налогового механизма как инструменты и рычаги имеют иерархическую структуру и подчиняются друг другу в вышеуказанном порядке.

---

<sup>118</sup> Чернявская Н.В. Налоговые рычаги государственного механизма интернализации экологических экстерналий: дис. ... к.э.н. специальность 08.00.01/ Н.В. Чернявская.– Челябинск, 2011.–155 с.

Учитывая важность налогового механизма, государство предоставляет ему юридическую форму путем законодательства и подзаконных актов. Порядок налогообложения операций с ценными бумагами определен ст. 153.8 раздел III, ст.170.2 раздела IV, ст.215 – 1 раздела V и Налогового кодекса Украины (далее – НКУ). Поскольку налогообложение операций с ценными бумагами относится к операциям особого вида, то при определении налогового механизма реализации налогового потенциала рынка ценных бумаг, следует учитывать ряд особенностей, которые и раскрывают сам механизм. Прежде всего, основными налогами, которые формируют поступления в государственный бюджет Украины от операций с ценными бумагами, является налог на прибыль, налог на доходы физических лиц и с 01.01.2013 года акцизный налог.

Следует также отметить, что налогообложение операций с ценными бумагами зависит от:

- вида операций, осуществляемых на рынке;
- субъекта налогообложения – физического или юридического лица.

В соответствии с положениями Налогового кодекса Украины ценные бумаги в любых операциях, кроме операций по их выпуску (эмиссии) и погашению, рассматриваются как товар. В финансовой теории под операциями (сделками) с ценными бумагами подразумевают соглашение, связанное с возникновением, прекращением или изменением имущественных прав, заложенных в ценные бумаги. К основным операциям с ценными бумагами относятся выпуск, эмиссию, размещение, конвертацию, начисление и выплату доходов, погашение. Обычно, любые операции с ценными бумагами осуществляются с определённой целью, которая различается в зависимости от вида ценных бумаг. Наиболее часто происходит приобретение и продажа ценных бумаг.

Сделки с ценными бумагами могут заключаться с целью:

- простого инвестирования временно свободных средств в ценные бумаги с целью получения дохода;
- получения контроля над акционерным обществом, приобретение его в собственность и получение дохода от использования этой собственности;
- хеджирования;
- спекуляций;
- арбитража и др.

С позиций налогообложения, интерес вызывают операции, которые приводят к возникновению налоговых последствий, то есть их результатом является доход, который облагается налогом в соответствии с положениями НКУ. Получить доход на рынке ценных бумаг можно двумя способами: от владения и от распоряжения ценными бумагами. Доход от распоряжения ценными бумагами может быть получен как доход от продажи ценных бумаг по рыночному курсу, если он превышает первоначальную номинальную стоимость приобретения, а доход от владения – как проценты или дивиденды.

К основным операциям, которые вызывают интерес со стороны фискальных органов, в частности, подлежат налогообложению, относят:

- операции по продаже, обмену или других способов отчуждения ценных бумаг, где происходит переход права собственности на ценные бумаги;

– операции с деривативами, кроме операций, совершаемых на межбанковском рынке деривативов.

К продаже ценных бумаг приравниваются операции по обмену инвестиционного актива на другой инвестиционный актив; обратного выкупа или погашения инвестиционного актива его эмитентом, принадлежавшего налогоплательщику; возврат налогоплательщику денежных средств или имущества, предварительно внесенных им в уставный капитал эмитента корпоративных прав, в случае выхода такого налогоплательщика из числа учредителей (участников) такого эмитента или ликвидации такого эмитента, а также приравниваются операции по внесению налогоплательщиком денежных средств или имущества в уставный капитал юридического лица – резидента в обмен на эмитированные им корпоративные права.

Не распространяется действие Налогового кодекса Украины на операции, связанные с обращением ценных бумаг и их обратным движением (выкупом или погашением). Также не подлежат налогообложению операции по конвертации ценных бумаг, т.е. изъятие эмитентом и аннулирования ценных бумаг одного вида путем их обмена на ценные бумаги другого вида этого же эмитента или на ценные бумаги другого эмитента (в случае реорганизации первого эмитента).

Свои особенности имеет налогообложение операций с ценными бумагами акцизным налогом. Данным налогом не облагаются следующие операции:

– операции с государственными и муниципальными ценными бумагами, ценными бумагами, гарантированными государством, и ценными бумагами, эмитированными Национальным банком Украины, центральным органом исполнительной власти, реализующим государственную финансовую политику, Государственным ипотечным учреждением, и обычным ипотечным облигациям, эмитированным финансовым учреждением, более 50 процентов корпоративных прав которой принадлежат государству или государственным банкам, инвестиционными сертификатами, сертификатами фондов операций с недвижимостью, целевыми облигациями предприятий, выполнение обязательств по которым осуществляется путем передачи объекта (части объекта) жилищного строительства, финансовыми банковскими векселями, выданными как электронный документ, и финансовыми казначейскими векселями (пп.213.2.3);

– сделки между эмитентом и налогоплательщиком по выкупу и повторной продаже за денежные средства, размещение, погашение, конвертации эмитентом ценных бумаг собственного выпуска, операции по осуществлению вклада в уставный капитал, а также операции с участием векселедателя, залогодателя и другого лица (пп. 213.2.4);

– операции эмитента ценных бумаг институтов совместного инвестирования открытого типа, а именно операции по размещению, погашению, выкупу и повторной продаже (пп. 213.2.5).

Нормами НКУ предусмотрено освобождение от налогообложения операций с ценными бумагами, которые осуществляются определенными лицами, а именно:

– пп. 213.2.6 – для операций с ценными бумагами, которые осуществляются лицом, занимающимся клиринговой деятельностью и выполняющей функции центрального контрагента, и лицом, занимающимся клиринговой деятельностью, с целью обеспечения выполнения обязательств перед участниками клиринга;

– пп. 213.2.7 – операции НБУ на внебиржевом рынке.

Как видим, спектр налогообложения операций на рынке ценных бумаг достаточно широкий, поэтому целесообразно будет рассмотреть механизм налогообложения операций на рынке ценных бумаг налогом на прибыль, налогом на доходы физических лиц и акцизным налогом.

Законом Украины от 06.12.2012 г. № 5519 – VI «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины относительно дальнейшего усовершенствования администрирования налогов и сборов» в НКУ были введены определенные новшества, которые изменили порядки налогообложения налогом на прибыль и НДС операций с ценными бумагами.

В отличие от предыдущего порядка налогообложения, предусматривающий учет операций отдельно по каждому виду ценных бумаг, новацией является то, что участников рынка ценных бумаг обязали отдельно вести налоговый учет по биржевым и внебиржевым сделкам (получив прибыль, скажем, на биржевом рынке, нельзя минимизировать ее на внебиржевом). Финансовый результат по операциям с ценными бумагами, которые обращаются на фондовой бирже, определяется отдельно от финансового результата по операциям с ценными бумагами, которые не обращаются на фондовой бирже.

Для целей применения новых правил «прибыль» рассчитывается по каждой отдельной операции с ценными бумагами как положительная разница между доходом от такой продажи и суммой расходов, понесенных на приобретение таких ценных бумаг. «Убыток» определяется по каждой отдельной операции с ценными бумагами и рассчитывается как отрицательная разница между доходом от такой продажи и суммой расходов, понесенных на приобретение таких ценных бумаг.

Датой признания дохода от продажи ценных бумаг является дата перехода покупателю права собственности на такие ценные бумаги, а датой признания расходов по приобретению таких ценных бумаг – период, когда возникает доход от продажи таких ценных бумаг. Закон определяет, что для ценных бумаг, обращающихся на фондовом рынке, первичным документом, подтверждающим доходы или расходы по операциям с такими ценными бумагами, могут быть оригиналы:

– для торговцев ценными бумагами – биржевой отчет за отчетный период;

– для налогоплательщиков – клиентов торговцев ценными бумагами – отчет торговца ценными бумагами, который формируется на основании биржевого отчета и договора с таким торговцем.

Финансовый результат, в свою очередь, определяется путем уменьшения доходов по операциям с ценными бумагами на сумму убытков от операций с другими ценными бумагами в течение такого отчетного периода.

Однако, стоит заметить, что в случае, если налогоплательщиком осуществлены расходы, связанные с приобретением ценных бумаг или деривативов эмитента, информация по которому находилась на дату совершения сделки в перечне эмитентов, имеющих признаки фиктивности, такие расходы не учитываются при определении финансового результата по операциям с ценными бумагами или деривативами.

В тоже время, если по операциям с ценными бумагами, которые обращаются на фондовом рынке, налогоплательщик имеет убытки, то их сумма переносится в уменьшение общего финансового результата по таким операциям в следующих отчетных периодах до полного погашения. Если же убытки возникли в результате операций с ценными бумагами, которые не обращаются на рынке, то плательщик переносит эти убытки на уменьшение финансового результата по операциям с ценными бумагами в следующих отчетных периодах в течение 1095 дней.

Если же по результатам отчетного периода сумма доходов от операций с ценными бумагами, превышает сумму убытков от таких операций, то сумма превышения включается в объект налогообложения по таким операциям и облагается согласно действующему законодательству.

Стоит отметить, что ставка налога является одним из основных инструментов механизма реализации налогового потенциала рынка ценных бумаг. Она определяет, какую часть дохода необходимо изымать в пользу бюджета. Снижение налоговых ставок обычно ведет к повышению инвестиционной активности. Теоретически это оказывает существенное влияние на инвестиционную деятельность, но как показывает мировая практика, эффект от снижения налоговой ставки является краткосрочным. По оценке Э. Мендозы, Дж. Милес-Феретти, П. Асеа эффект 10- процентного снижения ставки налога обеспечивает прирост инвестиций максимум на 1 – 2 % в год.

По мнению Швабия К., Серебрянского Д.<sup>119</sup> снижение ставки налога приводит к краткосрочным эффектам – налоговая нагрузка уменьшается с каждым уменьшением налоговой ставки в соответствующем году. Преимуществами такого инструмента является то, что инвесторов привлекают страны с низкими ставками налога, а также низкие налоговые ставки сами по себе является стимулом и оставляют инвесторам значительную часть доходов.

Определение плательщиков налога в системе подоходного налогообложения юридических лиц, осуществляется исходя из принципа всеобщности. Суть его заключается в том, что платить налог прежде должны все субъекты экономики, которые осуществляют какую-либо деятельность и получают от нее доходы. Что касается операций на рынке ценных бумаг, то налогообложению подлежит доход и резидентов, и нерезидентов, однако ставка налога и база налогообложения зависит от юридического статуса инвестора.

*Инвестор – юридическое лицо-резидент*

---

<sup>119</sup> Швабій К. Інвестиційні стимули в механізмі оподаткування прибутку підприємств в Україні / К. Швабій, Д. Серебрянський // Економіка України. – 2007. – № 7. – С. 32-40.

Согласно статье 151.4 НКУ, с 1 января 2013 г. прибыль, полученная от операций с ценными бумагами (независимо от того, обращаются такие ценные бумаги на фондовом рынке или нет), облагается налогом на прибыль по сниженной ставке – 10 %, что является положительным для стимулирования рынка. Для сравнения, соответствующая ставка в Великобритании составляет 28 %, в США – 35 %.

Базой налогообложения является доход от продажи, обмена или других способов отчуждения ценных бумаг, при условии перехода права собственности на ценные бумаги.

В случае, когда базой налогообложения выступает доход от операций с деривативами, то такой доход облагается в общем порядке.

*Инвестор – юридическое лицо-нерезидент*

Доходы, полученные нерезидентом с источником их происхождения в Украине, облагаются налогом по ставкам, определенными статьей 160 Налогового кодекса. Под доходами, полученными нерезидентом с источником их происхождения из Украины, понимается прибыль от осуществления операций по торговле ценными бумагами, деривативами или другими корпоративными правами. Поэтому резидент или постоянное представительство нерезидента, согласно ст.160.2 НКУ, обязаны удерживать налог с таких доходов по ставке в размере 15 %.

Если нерезидент получил прибыль в виде доходов от беспроцентных (дисконтных) облигаций или казначейских обязательств, то базой налогообложения является прибыль, которая рассчитывается как разница между номинальной стоимостью беспроцентных (дисконтных) ценных бумаг, уплаченной или начисленной их эмитентом, и ценой их приобретения на первичном или вторичном фондовом рынке. облагается такой доход по ставке 18% (начиная с 2014 года, статья 151.1 НКУ).

Существенное место на фондовом рынке занимает механизм администрирования налога на доходы физических лиц от операций с инвестиционными активами (ценными бумагами и деривативами). Налоги на инвестиционную прибыль рассчитываются после завершения каждого календарного года. Инвестиционная прибыль рассчитывается как положительная разница между доходом, полученным налогоплательщиком от продажи отдельного инвестиционного актива, и его стоимостью, которая определяется из суммы расходов на приобретение такого актива с учетом норм пунктов 170.2.4 – 170.2.6 Налогового кодекса Украины (кроме операций с деривативами).

По операциям с деривативами, инвестиционная прибыль рассчитывается как положительная разница между доходом, полученным налогоплательщиком по таким операциям, включая полученные суммы периодических или разовых выплат, предусмотренных условиями контрактов, и документально подтвержденной суммой в отчете торговца ценными бумагами, уплаченной налогоплательщиком другой стороне такого контракта с деривативами, в том числе с учетом уплаченных сумм периодических или разовых выплат.

Отрицательное значение расчета инвестиционной прибыли считается инвестиционным убытком.

Однако, если:

- в течение 30 календарных дней до дня продажи пакета ценных бумаг (корпоративных прав) или деривативов, а также в течение следующих 30 календарных дней со дня такой продажи налогоплательщик приобретает пакет идентичных ценных бумаг (корпоративных прав) или деривативов;
- плательщик налога в течение отчетного (налогового) года продает инвестиционный актив по договору, который обуславливает право на его обратный выкуп в следующем году, или приобретает опцион на такой выкуп;
- налогоплательщик продает пакет ценных бумаг (корпоративные права) или деривативов связанным с ним лицам;
- налогоплательщик дарит инвестиционный актив или передает его по наследству, то инвестиционный убыток вследствие такой продажи, не учитывается в общем финансовом результате.

Начиная с 1 января 2012 налоговым агентом плательщика налога, осуществляющего операции с инвестиционными активами с использованием услуг профессионального торговца ценными бумагами, включая банк, является такой профессиональный торговец, в независимости от наличия отдельного договора с налогоплательщиком о выполнении торговцем функций налогового агента.

Во исполнение данной нормы предусмотрено принятие Методики определения инвестиционной прибыли профессиональным торговцем ценными бумагами при выполнении им функций налогового агента.

Относительно налоговой ставки и базы налогообложения операций на фондовом рынке налогом на доходы физических лиц, то она одинакова и для резидентов – физических лиц, и для нерезидентов – физических лиц. Так, согласно пункта 170.10.1, доходы с источником их происхождения в Украине, которые начисляются в пользу нерезидентов, облагаются налогом по правилам и ставкам, определенным для резидентов. Отчуждения ценных бумаг физическими лицами третьему лицу, в соответствии с пунктом 167.1 статьи 167 кодекса, облагается налогом по ставке 15 % от полученного дохода. Но если размер такого дохода превышает десятикратный размер минимальной зарплаты, установленной на 1 января отчетного налогового года ставка увеличивается до 17%.

Кроме того, не подлежат налогообложению и не включается в общий годовой налогооблагаемый доход:

- доход, полученный плательщиком налога от продажи инвестиционных активов, если сумма такого дохода не превышает сумму, равную размеру месячного прожиточного минимума, умноженного на 1,4 и округленного до ближайших 10 гривен;
- доход, полученный плательщиком налога от продажи инвестиционных активов в случае, если сумма дохода, полученная налогоплательщиком вследствие отчуждения акций (других корпоративных прав), полученных им в собственность в процессе приватизации в обмен на приватизационные компенсационные сертификаты, непосредственно полученные им как компенсация суммы его взноса в учреждения Сберегательного банка СССР или в учреждения государственного страхования СССР;

– инвестиционная прибыль от операций с долговыми обязательствами Национального банка Украины и казначейскими обязательствами Украины, эмитированными центральным органом исполнительной власти, реализующим государственную финансовую политику, в том числе от изменения курса иностранной валюты.

Что же касается «ценно-бумажного» акциза, то этот налог является аналогом налога на финансовые трансакции (биржевой налог), который активно продвигается в Европейском Союзе. Налог на финансовые трансакции согласны ввести одиннадцать государств – членов Европейского Союза (Франция, Германия, Австрия, Бельгия, Словения, Португалия, Греция, Эстония, Словакия, Испания, Италия). Размер данного налога в странах ЕС планируется варьировать.

Что касается Украины, то ставка акцизного налога на операции с ценными бумагами не является постоянной, и не зависит от юридического статуса субъектов экономики. Плательщиками особого налога являются физические и юридические лица, в том числе, резиденты и нерезиденты. Согласно ст.219 п.212.9 НКУ, налог уплачивается налоговым агентом в течение 10 календарных дней, следующих за последним днем соответствующего предельного срока, предусмотренного НКУ для представления налоговой декларации за налоговый период, равный кварталу.

Налоговым агентом в биржевых и внебиржевых операциях является соответствующий торговец ценными бумагами (лицензиат), а по операциям по размещению, погашению, выкупу, повторной продаже ценных бумаг институтов совместного инвестирования открытого типа – их эмитент. В бюджет налог уплачивается каждой стороной дериватива (контракта), но не позднее даты исполнения контракта.

Базой налогообложения особого налога в соответствии с нормами п. 214.8 НКУ является договорная стоимость ценных бумаг или деривативов, определенная в первичных бухгалтерских документах любой операцией по продаже, обмену или других способов их отчуждения.

Ставки налога по операциям по отчуждению ценных бумаг и операциям с деривативами установлены и определяются ст. 215 НКУ:

- по операциям по продаже на фондовой бирже ценных бумаг, по которым рассчитывается биржевой курс – 0%;
- по операциям с деривативами на фондовой бирже – 0%;
- по операциям по продаже вне фондовой биржи ценных бумаг, находящихся в биржевом реестре – 0,1 %;
- по операциям по продаже ценных бумаг вне фондовой биржи, которые не находятся в биржевом реестре – 1,5 %;
- по заключенному деривативу (контракту) вне фондовой биржи – 5 необлагаемых минимумов доходов граждан.

Такие инициативы объясняются необходимостью борьбы с уклонением от уплаты налогов с помощью «схемных» операций на рынке ценных бумаг.

Таким образом, мы рассмотрели особенности налогообложения операций на рынке ценных бумаг от распоряжения ценными бумагами, однако получить



доход на рынке, который будет подлежать налогообложению можно и от владения ценными бумагами в виде дивидендов. Рассмотрим особенности налогообложения таких доходов.

Дивиденды – это платеж, осуществляемый юридическим лицом – эмитентом корпоративных прав или инвестиционных сертификатов в пользу владельца таких корпоративных прав, инвестиционных сертификатов и других ценных бумаг, удостоверяющих право собственности инвестора на долю в имуществе эмитента.

В случае принятия решения о выплате дивидендов эмитент корпоративных прав, на которые начисляются дивиденды, проводит указанные выплаты владельцу таких корпоративных прав независимо от наличия налогооблагаемой прибыли. По сути, НКУ закрепляет приоритет первоочередной выплаты дивидендов, поскольку положительное или отрицательное значение объекта не влияет на порядок начисления дивидендов.

Эмитент корпоративных прав, принимающий решение о выплате дивидендов своим акционерам, обязан начислить и внести в бюджет авансовый взнос по налогу в размере 18 % (начиная с 1 января 2014 г.) от суммы дивидендов, которые фактически выплачиваются, без уменьшения суммы дивидендных выплат на сумму такого налога. Начисленный авансовый взнос вносится в бюджет до/или одновременно с выплатой дивидендов.

Отметим, что авансовый взнос не взимается в случае выплаты дивидендов:

- физическим лицам;
- в виде акций, эмитированных налогоплательщиком, при условии, что такая выплата никоим образом не изменяет долей участия всех акционеров в уставном фонде эмитента, независимо от того, были ли такие акции отражены должным образом в изменении к уставным документам или нет;
- институтами совместного инвестирования;
- в пользу владельцев корпоративных прав материнской компании, которые платятся в пределах сумм доходов такой материнской компании, полученных в виде дивидендов от других лиц. Если сумма выплат дивидендов в пользу владельцев корпоративных прав материнской компании превышает сумму полученных такой компанией дивидендов, то дивиденды, уплаченные в пределах такого превышения, подлежат налогообложению;
- управляющим фонда операций с недвижимостью при выплате платежей владельцам сертификатов фонда операций с недвижимостью в результате распределения дохода фонда операций с недвижимостью;
- плательщиком налога, прибыль которого освобождена от налогообложения.
- дивиденды, полученные нерезидентом с источником их происхождения с Украины, облагаются налогом по ставке в размере 15 %.

Доходы в виде дивидендов, полученных физическими лицами, облагаются налогом в соответствии норм п. 170.5 ст. 170 НКУ.

Налоговым агентом налогоплательщика – физического лица при выплате в его пользу дивидендов, является эмитент корпоративных прав или по его по-

ручению – другое лицо, осуществляющее такую выплату. Дивиденды, начисленные налогоплательщику эмитентом корпоративных прав – резидентом, являющимся юридическим лицом, облагаются по ставке 5 %.

Рассматривая аспекты получения дивидендов по привилегированным акциям, необходимо обратить внимание на то, что, в отличие от простых акций, по ним придется уплатить налог в размере не 5 %, а 15 %. А если сумма дивидендов превысит 10 минимальных зарплат, то и все 17% от суммы превышения. Однако, если дивиденды начисляются в виде дополнительных акций, а не денег, они вообще не подлежат налогообложению.

Подводя итог, следует отметить, что рынок ценных бумаг Украины обладает значительным налоговым потенциалом. Механизм налогообложения операций с ценными бумагами позволяет обеспечить значительные налоговые поступления в бюджет при разработке надлежащего механизма контроля. Реализация налогового потенциала рынка ценных бумаг позволит увеличить поступления в бюджет и тем самым создать дополнительные условия для формирования финансового обеспечения развития экономического потенциала страны.

### **3.2. Роль страхового рынка в системе реализации экономического потенциала государства**

Страховой сектор финансового рынка любого государства является одним из важнейших сегментов экономики, умелое управление которым может способствовать реализации экономического потенциала государства.

Как известно, финансовый рынок обеспечивает перераспределение финансовых ресурсов и трансформацию сбережений в инвестиции. Его функциональное назначение заключается в активном посредничестве удовлетворения потребностей предпринимателей и населения в капитале посредством перемещения финансовых ресурсов от его владельцев к пользователям. Данный трансформационный процесс осуществляется с помощью различных финансовых инструментов, таких как долевые и долговые ценные бумаги, форвардные, фьючерсные, опционные контракты, банковские депозиты, договоры переуступки прав на дебиторскую и кредиторскую задолженность, а также и договоры страхования. Это подтверждается также общепринятыми терминами Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Все финансовые инструменты, используемые на рынке, тесно взаимосвязаны, что обеспечивает взаимопроникновение и усиливает их воздействие на общественные процессы.

Следует отметить, что до сих пор в экономической литературе неоднозначной остается трактовка структуры финансового рынка. Так, по-разному классифицируются его сегменты и характеризуется их содержание. Не повезло страховому сектору, который многими авторами не выделяется в качестве самостоятельного сегмента. Например, в работах Евстигнеева В.Р., Округа А.И., Обуховой И.И., Степанова В.И., Татур И.И., Шамова В.А., Шелег Е.М., изучающих финансовый рынок, вообще не упоминается страховой рынок. Авторы

включают в это понятие в основном денежный, кредитный и рынок ценных бумаг, добавляя иногда рынок золота<sup>120</sup>

В ряде случаев даже при признании страхового рынка структурным элементом финансового рынка ряд ученых не раскрывает его специфики, особенностей реализации отдельных функций и важной роли в перераспределении финансовых ресурсов на всех уровнях управления.

Такая ситуация может быть вызвана относительно меньшими размерами страховых операций, соответственно, объемами финансовых потоков, осуществляемых при формировании и использовании денежных ресурсов, а также отсутствием точных критериев, которые показывают особенности и выражают характер этого сектора финансового рынка.

Между тем, страховой рынок отличается значительными тенденциями роста объема финансовых ресурсов, увеличения количества его участников, расширением спектра реализуемых страховых услуг, а также суммой вложений в инвестиционные проекты. Не случайно в финансово-кредитной политике Республики Беларусь и других стран подчеркивается необходимость дальнейшего развития страхового сектора финансового рынка, как важного элемента обеспечения непрерывного развития их экономики<sup>121</sup>.

Важное место страхового сектора в общей системе финансового рынка обусловлено также специфической ролью страховых фондов, как финансовой подушки смягчения ударов опасных процессов хозяйственной жизни. Особенно мощными становятся потери в условиях усиления конкуренции, постоянных изменений рыночной конъюнктуры, асимметричности информации в конвергентной экономике. Как уже отмечалось, именно страхование способно предоставить защиту хозяйствующим субъектам при осуществлении рискованной предпринимательской деятельности, избавить их от материального ущерба при наступлении неблагоприятных событий. Последние усиливаются в результате стихийных природных явлений, техногенных катастроф и кризисных событий.

В таких реалиях страховой рынок следует признать неотъемлемой частью финансового рынка, на котором продаются и покупаются страховые продукты в виде специфических услуг. Их основной целью остается страховая защита при наступлении негативных событий, что способствует непрерывности производственного процесса.

В новых условиях хозяйствования все компоненты финансового рынка тесно взаимосвязаны между собой. Глобализация и интеграция мирового сообщества усиливает эту связь, т.к. расширяются возможности перелива капитала,

---

<sup>120</sup> Евстигнеев, В.Р. Финансовый рынок в переходной экономике: инвестиционные стратегии, структурная организация, перспективы международной интеграции – М. : Эдиториал УРСС, 2000. – 240 с; Окрут, А.И. Финансовый рынок и его формы : Учеб.пособие. – Гомель : БелГУТ, 1995. – 41 с;Обухова, И.И. Финансовый рынок : Учеб.пособие – Брест : Изд-во БГТУ, 2005. – 192 с.; Шамов, В.А. Финансовый рынок : учеб. – метод. пособие / В.А. Шамов, Е.М. Шелег. – Минск : БГЭУ, 2006. – 68 с.; Татур, И.И. Финансовый рынок : курс лекций / И.И. Татур. – Минск : БГЭУ, 2009. – 155 с

<sup>121</sup> Республиканская программа развития страховой деятельности в Республике Беларусь на 2011 – 2015 годы, утв. пост. Совета Министров Республики Беларусь от 20 мая 2011 г. N 631

миграции людей, товаров и услуг, в т.ч. за счет страхового сектора. Одновременно происходящие наукоемкие процессы влияют на сращивание страховых, кредитных и других участников финансового рынка. Всеобщность их действий определяет непосредственную связь всех сегментов, в т.ч. страхового рынка, с финансами предприятий, банковской системой, госбюджетом и другими звеньями институциональной среды общей финансовой системы.

Прежде чем рассмотреть специфику страхового сектора, нами на основе проведенного диссертационного исследования сформулированы общие черты, присущие всем важнейшим сегментам современного финансового рынка. К ним отнесены:

1. Материальной основой всех операций, происходящих на финансовом рынке, остаются денежные ресурсы, выступающие в разных формах их проявления (денежные знаки, ценные бумаги, драгоценные металлы, специальные финансовые договоры и т.п).

2. Финансовый рынок является одним из приоритетных рычагов для оптимизации финансовых потоков на всех уровнях управления, что достигается посредством:

- перераспределения ВВП и НД между отраслями, отдельными субъектами хозяйствования и населением, способствующего удовлетворению общегосударственных, корпоративных и индивидуальных потребностей;

- сохранения непрерывности производственного процесса за счет результативной трансформации временно свободных средств и сбережений в эффективные инвестиционные проекты;

- расширения горизонтов перелива капитала в мировом пространстве, региональном разрезе на макро- и микро-уровнях управления экономикой и социальной сферой;

3. Ускорение кругооборота и повышение эффективности использования финансовых ресурсов, направленное на рост национального богатства и благополучие населения.

Практически во всех этих процессах участвует и страховой рынок, который наряду с другими секторами финансового рынка становится важным регулятором общественных процессов на национальном и мировом пространстве. В экономической литературе стран СНГ широко распространены учебники и монографии, в которых освещены основные характеристики содержания и организации страхового дела. В них рассматриваются формы и виды страхования, порядок определения страховых тарифов и расчета страховых премий (взносов), правила установления ущерба и исчисления страхового возмещения, предъявления регрессных требований к виновникам, условия сострахования, перестрахования и др. Во многих работах частично затронуты и вопросы функционирования финансовой сферы страхования: формирования доходов и расходов, образования резервов, финансовых результатов, активов, собственного капитала и системы налогообложения страховых операций. В меньшей степени рассмотрены финансовые основы функционирования страхового рынка. Считаем, что в отечественной экономической литературе недостаточно полно раскрыты проблемы формирования входных и выходных финансовых потоков в

новых условиях количественного и качественного изменения экономической ситуации в мире.

Поэтому, не повторяя общеизвестных положений, характерных для страхового дела, целесообразно акцентировать основное внимание на особенностях функционирования современного страхового рынка. На основе теоретических обобщений и изучения практической деятельности участников данного сегмента нами сформулированы специфические черты и отличия страхового сектора от других сегментов финансового рынка. В общем виде они представлены на рисунке 3.2 и ниже прокомментированы.



**Рис. 3.2. Особенности страхового рынка**

Источник: разработано автором

Особенности страхового рынка являются следствием специфики страхового продукта, т.е. экономической природы страховых услуг, способов их осуществления и реализации. Соответственно, операции на страховом рынке производятся в основном при заключении страховых договоров и их выполнении при наступлении страхового события. С этим связана специфика движения финансовых ресурсов, что проявляется при формировании и использовании денежных поступлений. Как видно из рисунка 3.2, определяющая доля финансовых ресурсов формируется за счет поступлений от страховых взносов (премий), уплачиваемых страхователем страховщику за обеспечение страховой защиты. Входные денежные потоки образуются также за счет поступлений от инвестиционной деятельности страховых организаций, которая присуща всем страховщикам, поскольку является гарантом сохранения их финансовых возможностей.

Все операции, связанные с использованием аккумулированных финансовых ресурсов, отражаются на выходных потоках, которые непосредственно связаны с реализацией функции страховых организаций. В частности, финансовые ресурсы направляются на выплаты страховых возмещений и обеспечений при наступлении страховых случаев. Поскольку входные и выходные потоки не совпадают во времени и пространстве, то в соответствии с действующим законодательством часть поступивших страховых премий зачисляется в страховые резервы для гарантии выполнения обязательств страховщика перед страхователями. Временно свободные денежные средства страховых организаций размещаются в разные инвестиционные проекты (депозиты, ценные бумаги, недвижимость и др.). Относительно небольшая часть финансовых ресурсов используется и на содержание аппарата управления страховщика.

Сложность финансовых операций на страховом рынке усугубляется трудностями предвидения синхронизации во времени и в пространстве входных и выходных потоков, а также отсутствием непосредственности эквивалентного обмена выполнения страховых услуг с их оплатой. Как правило, эквивалентность становится реальной лишь для совокупного страхователя в пределах тарифного периода.

Определенной спецификой отличается и организация институциональной системы страхования. Особенность страховых операций вызывает необходимость создания разветвленной сети организаций, в которой кроме страховщиков и страхователей функционируют:

- перестраховщики;
- состраховщики;
- высокоспециализированные посредники (страховые агенты и брокеры);
- асситантские организации, диспашеры, сюрвейеры, подтверждающие реальность страховых случаев и помогающие урегулировать возникающие ущербы и др.

Государственное регулирование, которое, как правило, осуществляется для всех сегментов финансового рынка, во многих странах является относительно более жестким для страхового сектора. Это находит отражение, во-первых, в определении четких правил создания и функционирования страховых компаний (регистрация, лицензирование, контролирование и др.),

- во-вторых, в разработке обязательных нормативов и многих ориентиров, касающихся размеров страховых премий, объема страховых резервов, величины уставного и собственного капитала, обязательных налоговых платежей, примерной структуры портфеля инвестиций и т.п.

Вышеизложенные черты страхового рынка реализуются посредством выполнения специфических функций. Большинство экономистов постсоветского пространства придерживается мнения, что в процессе страхования выполняются следующие функции: рисковая, предупредительная, накопительная и инвестиционная<sup>122</sup>

---

<sup>122</sup> Страхование : учебник для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / [Ю. Т. Ахвледиани и др.] ; под ред. В.В. Шахо-

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что главной функцией страхования все же является социальная функция страховой защиты, которая отражает предназначение страхового дела. Она реализуется прежде всего через распределительную функцию, которая как во всех сегментах финансового рынка, так и в страховом определяет ключевое назначение происходящих процессов. Сущность распределительной функции страхового рынка проявляется при формировании и использовании соответствующих фондов, т.е. осуществляется перераспределение денежных средств населения и хозяйствующих субъектов для обеспечения возможности возмещения потерь от непредвиденных событий.

В отличие от других сегментов, в которых перераспределение ВВП и НД происходит в основном в добровольном порядке, эти процессы в сфере страхования имеют как добровольный, так и обязательный характер.

Страховой рынок выполняет также предупредительную функцию, поскольку часть мобилизованных финансовых ресурсов направляется непосредственно на предупредительные (превентивные) мероприятия (приобретение технических средств организации дорожного движения, приборов диагностики подвижного состава, медицинских аптек, поддержание автомобильных дорог в состоянии, обеспечивающем безопасное движение транспортных средств и пешеходов; приобретение пожарной, аварийно-спасательной и эвакуационной техники, огнетушителей, средств связи, аппаратов защиты органов дыхания, финансирование мероприятий по предотвращению наводнений и других стихийных бедствий, в том числе строительству и ремонту водохранилищ и водопроводящих каналов, сооружению дамб и др).

Накопительная (сберегательная) функция присуща в основном одному из видов страховых услуг – страхованию жизни, поскольку позволяет накопить заранее обусловленную договором денежную сумму к моменту достижения определенного возраста.

Инвестиционная функция реализуется главным образом через размещение временно свободных средств в ценные бумаги, депозиты банков, недвижимость и другие инвестиционные объекты. Страховой рынок не только активно воздействует на процесс расширенного воспроизводства, но через вложение финансовых ресурсов положительно влияет на увеличение финансовых потоков и, тем самым, на общее развитие экономики страны.

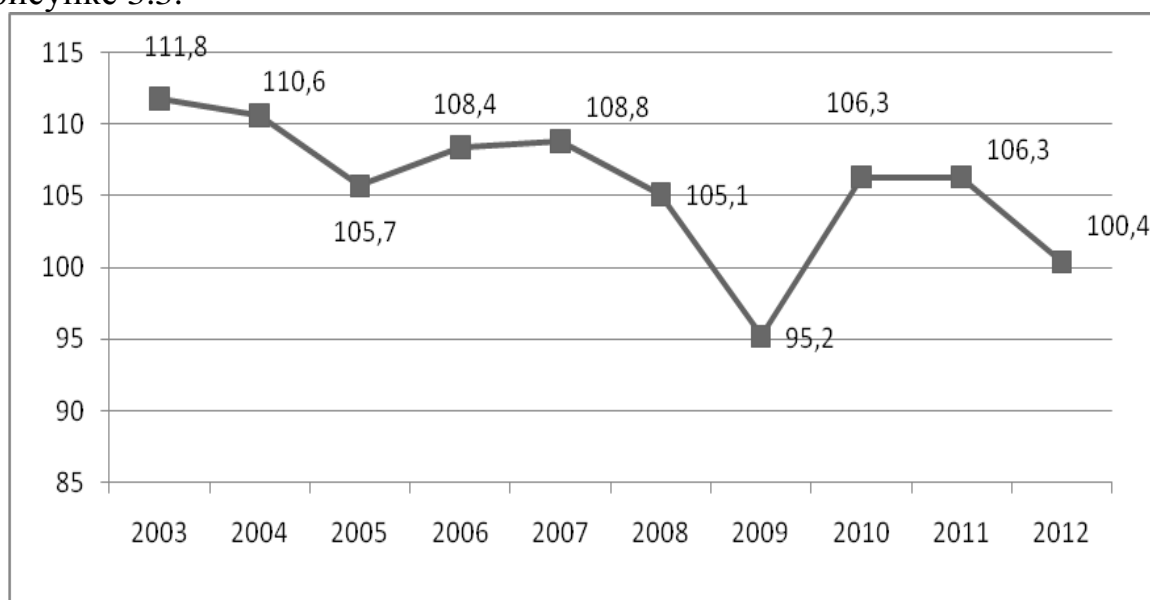
Страховые компании относятся к институциональным инвесторам. Это позволяет снизить цену инвестиционного ресурса, уменьшить степень риска потерь инвестиционного капитала, что также способствует экономическому росту страны и благосостоянию населения.

---

ва, Ю. Т. Ахвледиани. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – С.7; Шихов, А.К. Страхование : организация, экономика, правовые аспекты : учеб. пособие для вузов / А.К. Шихов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КУРС ; ИНФРА-М, 2012. – 15; Шелехов, К.В., Бигдаш, В. Д. Страхування : Навч. посібник. – К. : МАУП, 1998. – С.5;Ермасов, С.В. Страхование : учебник для бакалавров / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – С.100;Страхование: учеб. / А.Н. Базанов, Л.В. Белинская, П.А. Власов и [др.]; под ред. Г.В. Черновой. - М.: Проспект, 2009. – С.4

На основе изучения иностранных литературных источников и интернета, доступных статистических данных проведена оценка накопленной информации об основных количественных и качественных параметрах движения финансовых потоков в страховом секторе мирового финансового рынка.

Одним из приоритетных показателей, характеризующих объем страхового рынка, является величина аккумулируемых денежных средств в виде страховых взносов – премий. Размер основных источников формирования финансовых потоков на мировом страховом рынке за 10 лет увеличился почти вдвое и достиг в 2012 году 4 613 млрд. долларов США<sup>123</sup>. Темпы роста величины страховых премий за анализируемый период отличаются неравномерностью, что более точно отражают относительные показатели (рис. 3.3). Сравнение ежегодных объемов страховых премий с предыдущим годом свидетельствует о том, что эти показатели не отличаются плавностью, а имеют весьма разнообразный характер. Амплитуда колебаний ежегодных темпов изменения величины страховых премий в целом на мировом пространстве (от 111,8 до 95,2 %) показана на рисунке 3.3.



**Рис. 3.3 Темпы роста величины страховых премий за 2003-2012 гг., % к предыдущему году**

Источник: построено автором на основании [<http://www.swissre.com>]

Эти данные наглядно показывают, что, несмотря на рост страховых премий, их размеры и темпы изменения снижаются вследствие проявления кризисных явлений. Такая ситуация отражает общую тенденцию спада экономики ведущих государств мира.

Для вскрытия основных причин такой скачкообразной динамики финансовых поступлений от страховых взносов нами, прежде всего, учтены изменения в развитии мировой экономики. С этой целью за анализируемый период произведено сравнение таких ключевых показателей ее эффективности, как объем ВВП и величина страховых премий в мире. Полученные результаты представлены в таблице 3.1.

<sup>123</sup> <http://www.swissre.com>



Таблица 3.1

**Соотношение темпов роста ВВП и объемов страховых премий  
за 2003-2012 гг.**

Годы	ВВП, млрд. долл. США	Темп роста ВВП к предыдущему году, %	Страховые премии, млрд. долл. США	Темп роста страховых премий к предыдущему году, %
2002	33510	-	2636	-
2003	37654	116,0	2946	111,8
2004	42371	110,1	3257	110,6
2005	45849	105,4	3443	105,7
2006	49699	108,2	3733	108,4
2007	55997	108,5	4061	108,8
2008	61381	104,9	4269	105,1
2009	58194	95,1	4066	95,2
2010	63581	106,5	4324	106,3
2011	70202	106,1	4596	106,3
2012	71666	100,2	4613	100,4

Примечание – Собственная разработка на основе<sup>124</sup>

Сопоставление этих относительных величин подтверждает, что за последние 10 лет средний темп роста ВВП всей мировой экономики составил 106,1 %, а страховых премий 105,9 %. Для более точного подтверждения данной зависимости нами проведен корреляционно-регрессионный анализ темпов роста ВВП и страховой премии в целом по мировому пространству и определен коэффициент линейной корреляции Пирсона. Содержание данного расчета представлено в таблице 3.2.

Таблица 3.2

**Расчет коэффициента корреляции между динамикой величины ВВП и размерами страховой премии в мире**

Годы	Темп роста ВВП, % (x)	Темп роста страховых премий, % (y)	Числитель: произведение отклонений от среднего	Произведение отклонений темпов роста ВВП от среднего	Произведение отклонений темпов роста страховых премий от среднего
2003	116,0	111,8	58,41	98,0	34,8
2004	110,1	110,6	18,94	16,3	22,1
2005	105,4	105,7	0,14	0,5	0,0
2006	108,2	108,4	5,37	4,6	6,3
2007	108,5	108,8	7,09	6,0	8,4
2008	104,9	105,1	0,95	1,4	0,6
2009	95,1	95,2	117,34	120,3	114,5
2010	106,5	106,3	0,14	0,1	0,2
2011	106,1	106,3	0,015	0,0	0,2
2012	100,2	100,4	32,25	34,4	30,3
Среднее значение	106,1	105,9	24,1	28,2	21,7

Источник: построено автором на основании<sup>125</sup>

<sup>124</sup> <http://www.swissre.com>, <http://www.worldbank.org/>

<sup>125</sup> <http://www.swissre.com/sigma>, <http://www.worldbank.org>

Исходя из данных значений исчисленный знаменатель равен  $\sqrt{28,2}\sqrt{21,7} = 24,73$ , а коэффициент корреляции  $24,07 / 24,73 = 0,974233$ . Таким образом, исчисленный нами коэффициент составил 0,97, что свидетельствует о тесной взаимозависимости этих параметров и в определенной мере подтверждает значимость страхового рынка в общественном воспроизводственном процессе.

Вместе с тем, необходимо отметить, что на величину страховых взносов и их динамику влияет множество других факторов, к важнейшим из которых можно отнести:

- общий уровень развития финансового рынка и укрепление взаимосвязи между его сегментами;
- развитие институциональной структуры организации страхового сектора;
- наличие и результативность установленных законодательством правил регулирования страховой деятельностью;
- ассортимент страховых услуг и их качество;
- рациональность управления страховой деятельностью;
- степень финансовой грамотности населения в области страхования.

Эти и другие факторы оказывают воздействие не только на общую величину страховых премий, т.е. на объем финансовых ресурсов страхового сектора, но и на качественные признаки его эффективности. Как показало проведенное нами исследование страхового рынка, прежде всего они отражаются на двух таких основополагающих показателях, как сумма страховых премий на одного жителя и доля страховых взносов в ВВП. Обобщение и анализ этих макроэкономических индикаторов имеет особо важное значение для полной характеристики развития страхового сектора конкретной страны, регионов и степени его влияния на национальную финансовую систему. В иностранной литературе размер страховой премии на одного человека определяется как «плотность» страховой защиты (density), а доля страховых премий в ВВП как «пенетрация» или уровень проникновения страхования в экономику страны (penetration). Данные индикаторы демонстрируют, насколько национальная экономика и отдельное лицо в ней охвачено страхованием.

Анализ изменений этих данных за последние 10 лет представлен в таблице 3.3. Приведенные данные таблицы 3.3 показывают, что, несмотря на общий рост поступлений в виде страховых премий, а также увеличение суммы страховых премий на одного жителя, их доля в ВВП сокращается с 8,07 % в 2003 году до 6,50 % в 2012 %. Это свидетельствует о некотором ослаблении влияния деятельности страхового сектора на мировую экономику и одновременно подчеркивает целесообразность дальнейшего расширения страховых услуг как одного из важнейших видов финансовой защиты непрерывности воспроизводственного процесса. Однако общая обстановка в страховом секторе финансового рынка не отражает всех внутренних процессов, происходящих в экономиках отдельных континентов и стран. Для более глубокого определения соответствующих явлений считаем целесообразным, кроме анализа усредненных показателей, выявить их реальное состояние в отдельных регионах земного шара. С этой це-

люю нами произведен анализ абсолютных и относительных показателей поступлений страховых премий в разрезе основных континентов.

Таблица 3.3

**Динамика качественных показателей страхового сектора мира  
за 2003-2012 гг.**

Годы	Доля страховых премий в ВВП		Сумма страховых премий на 1 человека	
	%	Темп роста, %	долл. США	Темп роста, %
2003	8,07	-	470,1	-
2004	7,94	98,4	502,0	106,8
2005	7,49	94,3	514,0	102,4
2006	7,72	103,1	564,6	109,8
2007	7,49	97,0	607,7	107,6
2008	7,07	94,4	633,9	104,3
2009	6,98	98,7	595,1	93,9
2010	6,86	98,3	625,2	105,1
2011	6,57	95,8	660,4	105,6
2012	6,50	98,9	655,7	99,3

Источник: построено автором на основании<sup>126</sup>

Данные анализа этих показателей за последние два года представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4

**Основные показатели развития главных регионов мирового страхового  
рынка за 2011-2012 гг.**

Регион	2011			2012		
	Сумма страховых премий, млрд. долл. США	Премии на 1 человека, долл. США	Доля премий в ВВП, %	Сумма страховых премий, млрд. долл. США	Премии на 1 человека, долл. США	Доля премий в ВВП, %
1. Америка	1498	1593,3	6,70	1562	1649,2	6,80
в т.ч.:						
- Северная	1343	3862,4	8,02	1393	3996,3	8,03
- Южная	155	261,1	2,75	169	281,9	3,00
2. Европа	1625	1873,3	6,99	1536	1724,4	6,73
в т.ч.:						
- Западная	1553	2928,4	7,86	1463	2716,3	7,72
- Центральная и Восточная	72	284,6	2,56	73	223,4	2,01
3. Азия	1279	310,1	5,76	1346	321,7	5,73
в т.ч.:						
- Япония	638	5076,6	10,74	654	5167,5	11,44
- Китай	221	162,7	3,04	246	178,9	2,96
4. Африка	69	66,3	3,69	72	67,3	3,65
5. Океания	95	2708,9	5,85	97	2660,2	5,60
Всего в мире	4566	660,4	6,57	4613	655,7	6,50

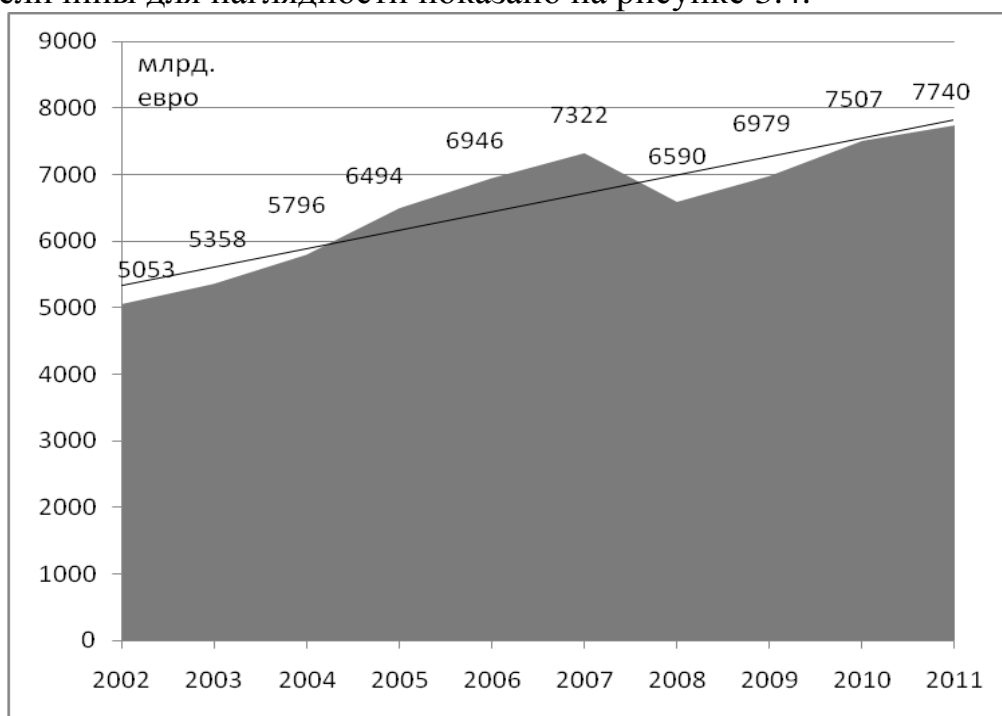
Источник: построено автором на основании<sup>127</sup>

<sup>126</sup> <http://www.swissre.com/sigma>

Рассмотрение основных показателей поступления страховых премий и их соотношения с важнейшими макроэкономическими показателями в разрезе регионов подтверждает, что уровень развития страхового дела оказывается весьма разным.

Оценка приведенных данных позволяет сделать вывод, что наиболее мощными входящими финансовыми потоками в виде страховых премий отличается Западная Европа и Северная Америка, доля которых в общем объеме финансовых ресурсов мирового страхового рынка составляет 31,7 % и 30,21 % соответственно. Это происходит в основном за счет высокоразвитых стран соответствующих регионов.

Желание автора познать и всесторонне оценить эту сферу поступлений финансовых ресурсов на мировом страховом рынке усложнено из-за отсутствия доступной статистической информации. Поэтому мы не можем применить ранее используемый метод индукции для анализа обобщенных показателей объема и динамики финансовых ресурсов инвестиционной деятельности страховщиков мира. Многочисленные поиски этих материалов позволили лишь найти некоторые данные, отражающие количество и характер инвестиционных вложений страховщиков 32 стран Европы. Динамика инвестиционного портфеля страховщиков этих государств представлена в приложении К. Изменение их общей величины для наглядности показано на рисунке 3.4.



**Рис. 3.4. Динамика общей величины инвестиционного портфеля страховых организаций 32 стран Европы**

Источник: построено автором на основании<sup>128</sup>

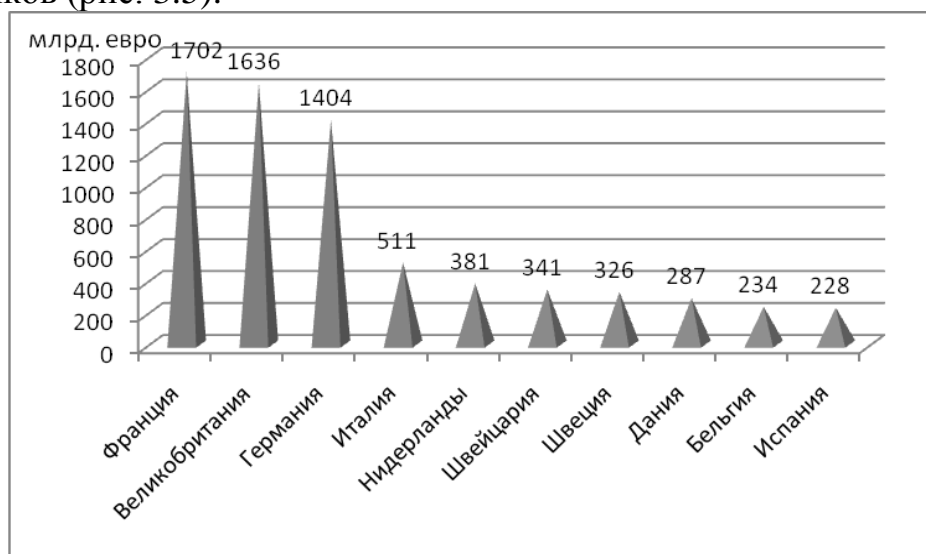
Как видно, общая величина финансовых вложений страховщиков этих государств отличается позитивной тенденцией роста. За анализируемый период (исключением 2008-2009 гг) объем вложенных финансовых ресурсов в инве-

<sup>127</sup> <http://www.swissre.com/sigma>

<sup>128</sup> European Insurance in Figures // CEA Statistics. – 2013. – № 46. January 2013. – 70 с.

стиционные проекты ежегодно увеличивался. В 2011 году по сравнению с 2002 годом вложено больше на 153 %. Всего за этот период инвестировано финансовых ресурсов на сумму 65785 млрд. евро.

Однако общая положительная динамика объема инвестиционных вложений на страховом рынке Европы не исключает наличия значительных различий их абсолютной величины и темпов роста в отдельных странах. Обобщение доступных статистических данных за 2011 год предоставило возможность выделить 5 государств, лидирующих по объему вложений в инвестиционные проекты, и 5 государств с незначительными объемами инвестиционных портфелей страховщиков (рис. 3.5).



**Рис. 3.5. Сравнительная величина инвестиционного портфеля страховщиков отдельных стран Европы**

Источник: построено автором на основании<sup>129</sup>

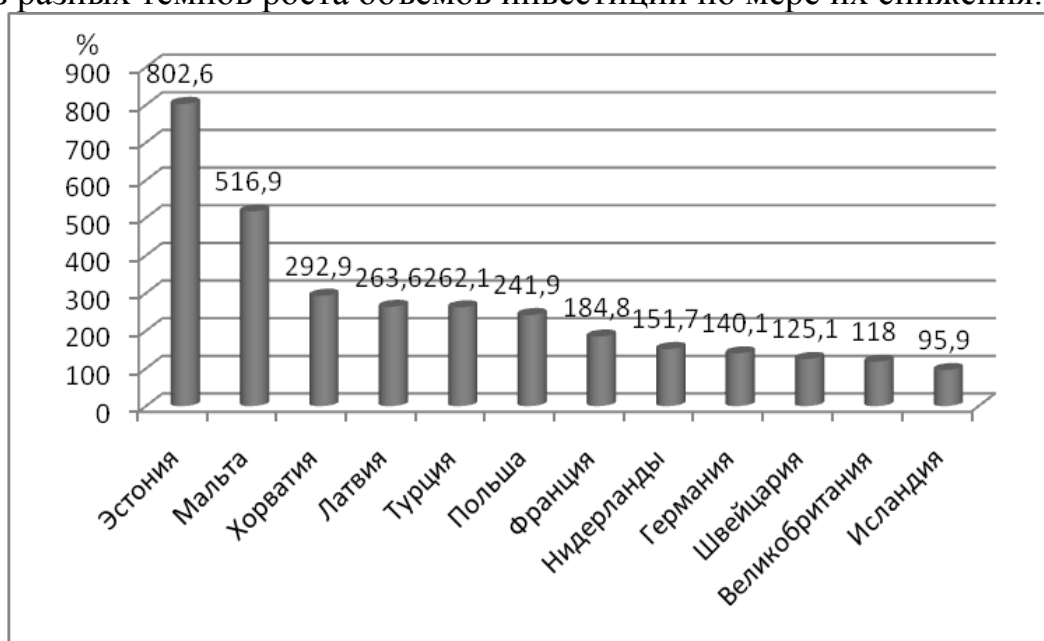
Анализ динамики инвестиционных вложений европейских страховщиков позволяет сделать вывод, что наиболее мощным инвестиционным потенциалом обладает страховой рынок Франции. Второе и третье место в этой иерархии занимают Великобритания и Германия. Объемы инвестиционных портфелей их страховщиков в 2011 году в 140-170 раз превышают аналогичные показатели государств, отличающихся наиболее низкими объемами инвестиционных вложений. При этом общая мощность финансового потенциала страховщиков первой пятерки государств (5634 млрд. евро) в 43 раза превышает соответствующие вложения на страховых рынках пяти стран с наиболее низкими их объемами (131 млрд. евро). Эти данные показывают, насколько весомой остается разница между инвестиционными портфелями перечисленных стран.

Общая оценка инвестиционного портфеля европейских стран дает основание считать, что процесс инвестирования страховщиками их свободных ресурсов отличается существенным динамизмом и высоким уровнем дифференциации по отдельным европейским странам. Такая ситуация вызвана многими объективными и субъективными причинами. Кроме разного общего развития экономики государств и их финансовых рынков, инвестиционный потенциал

<sup>129</sup> European Insurance in Figures // CEA Statistics. – 2013. – № 46. January 2013. – 70 с

страховых организаций во многом зависит от размеров территории, количества и благосостояния населения и ряда других национальных особенностей конкретной страны.

Поэтому считаем, что сравнение только абсолютных данных объема инвестиционных вложений и его динамики за ряд лет целесообразно дополнить анализом темпов роста. На основе анализа соответствующих данных определены различия в ежегодных изменениях темпов роста инвестиционных вложений за последние 10 лет. Для обоснования более реальной ситуации из анализируемых национальных страховых рынков выбрано 12, в которых за десятилетний период в разной степени изменились тренды инвестирования. Сложившиеся разнообразия изменения темпов роста инвестиционного портфеля на национальных рынках страхования многих стран Европы продемонстрированы на диаграмме (рис. 3.6). В ней расположение конкретных стран осуществлено исходя из разных темпов роста объемов инвестиций по мере их снижения.



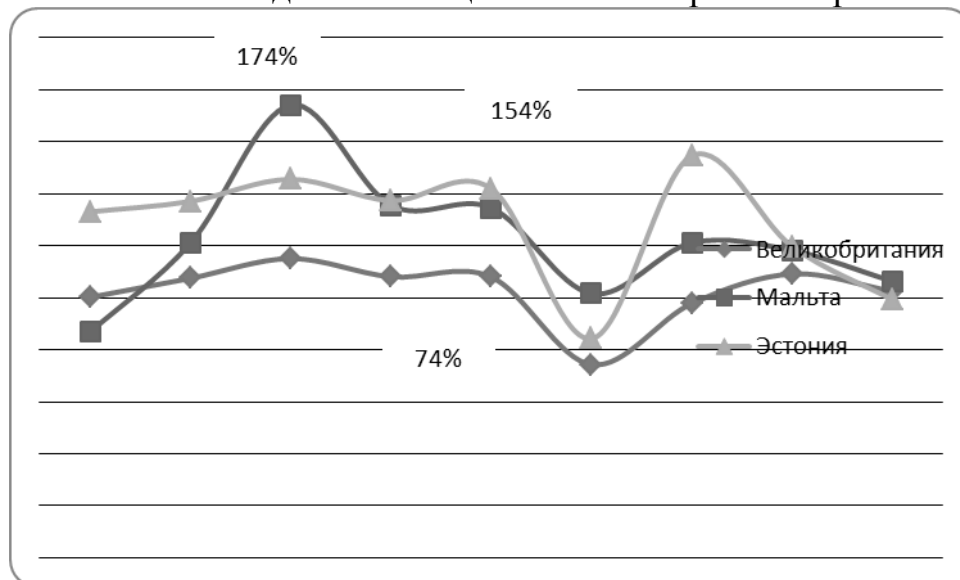
**Рис 3.6. Общие изменения роста вложений в инвестиционные проекты за последние 10 лет по отдельным странам Европы**

Источник: построено автором на основании<sup>130</sup>

Если сравнить темпы роста величины инвестиционных вложений страховщиков в 2011 году с 2002 годом, то особенно высокими показателями роста отличаются государства с небольшим объемом инвестиционного портфеля страховщиков на начало исследуемого периода. В частности, это относится к таким странам как Эстония (802,6 %), Мальта (516,9 %), Хорватия (292,9 %) и др. В то же время лидеры – государства с относительно высоким инвестиционным потенциалом – отличаются более умеренными показателями положительных темпов роста. Так, за 10 лет объем инвестиционного портфеля страховщиков Великобритании вырос на 118 %, Германии – на 140,1 %, Франции – на 184,8 %. В ряде случаев изменение темпов роста повлияло на их мощность и место в страховом рынке мира.

<sup>130</sup> European Insurance in Figures // CEA Statistics. – 2013. – № 46. January 2013. – 70 с.

Следует подчеркнуть, что в течение десятилетнего периода темпы роста инвестиционного портфеля страховщиков многих европейских стран под влиянием объективных факторов постоянно изменялись. Изучение полученных сведений подтверждает, что эти явления графически отражаются ломаными кривыми, которые характеризуют скачкообразные изменения в развитии инвестиционных возможностей отдельных национальных страховых рынков (рис.3.7).



**Рис. 3.7. Ежегодные изменения роста вложений в инвестиционные проекты за 2003-2011 гг по отдельным странам Европы**

Источник: построено автором на основании<sup>131</sup>

Так, из выбранных на рис. 3.7 стран более крутыми изгибами характеризуется изменение ежегодных темпов роста инвестиционных портфелей страховщиков Мальты и Эстонии, которые в отдельные годы достигали 174 % (2005 год Мальта) и 154 % (2009 год Эстония). В то же время в кризисный 2008 год наблюдался и наивысший спад: 74,3 % Великобритания, 84,3 % Эстония, 101,6 % Мальта.

К сожалению, собранный статистический материал позволяет только в общем виде рассмотреть структуру инвестиционного портфеля страховщиков Европы. Решающая доля финансовых ресурсов европейских страховых организаций размещается в ценные бумаги: 40,8 % облигации – 40,8, акции – 32,6 %. Кроме того, на выдачу кредитов (11 %) направляется на выдачу кредитов, в т.ч. ипотечных. 5,2 % инвестируется в дочерние предприятия и в приобретение долей участия в создаваемых организациях. Небольшая часть (3,2 %) размещена в земельных участках и недвижимости, немногим более 2 % средств хранится в депозитах и столько же в иных объектах инвестирования. Поскольку большинство государств регламентирует направления инвестиционных вложений страховщиков, устанавливая их ориентиры (перечень и относительные величины финансовых ресурсов, инвестируемых в конкретные объекты), то в последние годы общая структура их инвестиционных портфелей изменяется незначительно.

<sup>131</sup> European Insurance in Figures // CEA Statistics. – 2013. – № 46. January 2013. – 70 с.

Для более полной характеристики финансовых потоков и определения их эффективности следовало бы оценить результативность отдельных объектов инвестиционного портфеля и общую их структуру. Имеется в виду увеличение денежных поступлений на страховом рынке мира, а также улучшение конечных результатов в виде финансовой и социальной выгоды. К сожалению, это проблема остается нерешенной нами из-за закрытости соответствующих сведений и отсутствия необходимых статистических данных.

На основе приведенного исследования и оценки собранной информации о состоянии и развитии страхового рынка мира можно сделать следующие общие выводы:

- страховой рынок занимает весомое место в общей структуре финансового рынка мира. Это подтверждается возрастанием его значимости в перераспределении финансовых потоков на всех уровнях управления, а также повышением долей финансовых ресурсов страхового сектора в общем объеме ВВП (от 2 до 18 %);

- мощность страхового рынка на мировом пространстве постоянно увеличивается (за исключением 2008-2009 года), что отражается на объеме поступлений страховой премии. За 2003-2012 год он превысил 39 трилл. долл США;

- мировой страховой рынок отличается значительными изменениями во времени и неоднородностью развития на отдельных континентах и странах. Это касается общего объема и динамики поступлений страховых премий и их величины на одного жителя, а также темпов роста вложений свободных средств в инвестиционные проекты.

Ограниченная открытость статистической информации и других доступных сведений по входным финансовым потокам затрудняет оценку результативности использования мобилизованных финансовых ресурсов на мировом пространстве. Однако даже имеющиеся немногочисленные данные показывают, насколько велика роль страхового рынка в общей экономической системе каждой страны. Повышение эффективности его деятельности будет способствовать реализации экономического потенциала государства.

### **3.3. Роль финансовых посредников в реализации финансового потенциала государства**

Финансирование развития экономики любого государства и Украины, в том числе, может осуществляться за счет внутренних и внешних источников. Внешними источниками финансовых ресурсов, как правило, являются внешние кредиты и иностранные инвестиции. Первое влечет за собой значительные и часто непосильные обязательства, а второе – характеризуется сложным механизмом привлечения в экономику нашей страны из-за нестабильной политической и экономической ситуации. Именно поэтому актуальным остается поиск внутренних источников финансирования экономики, то есть фактически реализация внутреннего финансового потенциала государства.

С позиции основных стратегических задач реализации финансового потенциала государства, которые заключаются в накоплении и эффективном использовании финансовых ресурсов для развития экономики, ключевое место зани-



мают каналы перемещения финансовых ресурсов между различными секторами экономики. На сегодня такими каналами являются финансовые посредники, которые, наряду с выполнением ряда социально важных функций, не только просто опосредствуют и упрощают движение финансовых ресурсов, а способны трансформировать временно свободные финансовые ресурсы в инвестиции. Обладая финансовыми ресурсами определенный период времени, финансовые посредники имеют возможность максимально эффективно направить их для развития экономики страны.

Таким образом, можно определить место финансовых посредников в реализации финансового потенциала государства. Исходя из сущности финансового потенциала с точки зрения взаимодействия имеющихся ресурсов и неиспользованных возможностей, формирующих его единую сущность, если финансовые ресурсы дают возможность понять их место на траектории движения, то финансовый потенциал – дальнейшее его направление и спрогнозировать нацеленность.

Системное изучение роли финансовых посредников в реализации финансового потенциала государства можно осуществить, в первую очередь, благодаря оценке имеющихся ресурсов и неиспользованных возможностей. На способность финансовых посредников выступать инвесторами отечественной экономики влияет ряд факторов, одним из которых является величина привлеченных финансовых ресурсов. Также определение удельного веса активов финансовых посредников в ВВП позволит увидеть общую картину их развития в системе финансового рынка страны (табл. 3.5).

Таблица 3.5

**Совокупная стоимость активов финансовых посредников и их удельный вес в ВВП Украины за 2008-2012 гг.**

Виды финансовых посредников	Единицы измерения	Года				
		2008	2009	2010	2011	2012
Банки	млрд. грн.	973,33	1 001,63	1 090,25	211,54	1 267,89
	% ВВП	102,66	109,67	100,71	93,05	90,56
Страховые компании	млрд. грн.	41,93	41,97	45,23	48,12	56,22
	% ВВП	4,42	4,60	4,18	3,70	4,02
Негосударственные пенсионные фонды	млрд. грн.	0,61	0,86	1,14	1,39	1,66
	% ВВП	0,06	0,09	0,11	0,11	0,12
Кредитные союзы	млрд. грн.	6,06	4,22	3,43	2,39	2,66
	% ВВП	0,64	0,46	0,32	0,18	0,19
Финансовые компании	млрд. грн.	6,01	7,58	10,23	11,89	29,7
	% ВВП	0,63	0,83	0,94	0,91	2,12
Ломбарды	млрд. грн.	0,53	0,62	0,89	1,20	1,56
	% ВВП	0,06	0,07	0,08	0,09	0,11
Институты совместного инвестирования	млрд. грн.	63,26	82,54	105,87	126,79	157,20
	% ВВП	6,67	9,04	9,78	9,74	11,23

Источник: рассчитано авторами по данным<sup>132</sup>

<sup>132</sup> Основные показатели деятельности банков Украины [ Электронный ресурс ]. – Режим доступа: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807); Обзор рынков финан-

Показатели деятельности финансовых посредников, приведенные в табл. 3.5 за последние пять лет, свидетельствуют о том, что ведущее место среди финансовых посредников продолжают занимать банковские учреждения, доля их активов в ВВП по состоянию на 01.01.2013 г. составляет 90,56 %, однако в динамике можно отметить постепенное сокращение этого показателя. Так, по сравнению с 2008 годом произошло сокращение доли их активов в ВВП на 12,1 %.

Совокупная доля небанковских финансовых учреждений в ВВП в течение исследованного периода остается незначительной. Среди небанковских финансовых учреждений наибольшая доля по сравнению с другими финансовыми учреждениями принадлежит институтам совместного инвестирования и страховым компаниям. Хотя активы небанковских финансовых учреждений остаются незначительными, но приведенные данные свидетельствуют о ежегодном их росте.

Ключевыми показателями, которые позволяют диагностировать современный уровень развития финансовых посредников, являются объемы предоставляемых ими финансовых услуг (табл. 3.6).

Таблица 3.6

**Динамика объемов услуг основных финансовых посредников, млн. грн.<sup>133</sup>**

Виды финансовых учреждений	2008	2009	2010	2011	2012
Банковские учреждения - выданные кредиты	792 244	747 348	755 030	825 320	815 327
Страховые компании - поступления страховых премий, млн. грн.	24008,6	20442,1	23 081,7	22 693,5	21 508,2
Негосударственные пенсионные фонды - пенсионные взносы (остаток на конец периода), млн. грн.	582,9	754,6	925,4	1 102,0	1 313,7
Кредитные союзы - взносы на депозитные счета (остаток на конец периода), млн. грн.	3 951,1	2 959,3	1 945,0	1 185,5	1 278,5
- выданные кредиты (остаток на конец периода), млн. грн.	5 572,8	3909,1	3 349,5	2 237,4	2 531,0
финансовые компании - объем услуг	19 610,1	24 236,6	29 303,8	8 097,3	16 215,8

совых услуг и итоги деятельности небанковских финансовых учреждений за 2012 год [ Электронный ресурс ] . – Режим доступа: [http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KonsolidovOgl/ % D0 % 9E % D0 % B3 % D0 % BB % D1 % 8F % D0 % B4 % 202012.pdf](http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KonsolidovOgl/%D0%9E%D0%B3%D0%BB%D1%8F%D0%B4%202012.pdf); Социально-экономическое развитие Украины [ Электронный ресурс ] . – Режим доступа: [http://www.ukrstat.gov.ua/UAIB: Аналитический обзор рынка управления активами в 2012 году](http://www.ukrstat.gov.ua/UAIB:Аналитический_обзор_рынка_управления_активами_в_2012_году) <http://www.uaib.com.ua/files/articles/1825/63/2012.pdf>

<sup>133</sup> Обзор рынков финансовых услуг и итоги деятельности небанковских финансовых учреждений за 2012 год [ Электронный ресурс ] . – Режим доступа: [http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KonsolidovOgl/ % D0 % 9E % D0 % B3 % D0 % BB % D1 % 8F % D0 % B4 % 202012.pdf](http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KonsolidovOgl/%D0%9E%D0%B3%D0%BB%D1%8F%D0%B4%202012.pdf)

Современные финансовые посредники занимают особое место на финансовом рынке страны, поскольку предоставляют очень широкий спектр услуг. В частности: привлечение депозитов, кредитование, различные виды страховых услуг, услуги факторинга и лизинга и т.п. Исходя из данных, представленных в табл.3.6, можно сделать вывод о положительной тенденции увеличения объемов кредитования экономики до 2011 г. Однако темпы кредитования все еще недостаточны для восстановления экономического потенциала страны. Кроме того, наращиванию и реализации экономического потенциала страны не способствует структура кредитования, поскольку преобладают краткосрочные кредиты, что сдерживает инвестиционную активность в стране.

Отрицательными тенденциями характеризуется развитие страхового рынка, а именно привлечение страховых премий, поскольку именно они могут служить источником инвестиционных средств в экономику страны. С этой точки зрения положительно можно охарактеризовать увеличение остатков пенсионных взносов в негосударственных пенсионных фондах, поскольку эти средства также являются источником «длинных денег» в экономике. А для реализации экономического потенциала страны как раз остро ощущается дефицит именно таких средств.

Отрицательной динамикой характеризуется объем предоставляемых услуг финансовыми компаниями, что свидетельствует об уменьшении официальных финансовых операций и снижения деловой активности на официальном финансовом рынке. Фактически реализация финансового потенциала государства невозможна без участия институтов финансового посредничества, которые способны не только предоставлять большое количество финансовых услуг, но и перемещать средства между различными секторами и отраслями экономики.

На данном этапе функционирования финансового рынка банки являются основным видом финансовых посредников, поскольку обеспечивают реализацию крупнейшего перечня финансовых операций, тогда как другие посредники специализируются на отдельных видах. Ключевая роль банковских учреждений в финансовом посредничестве обусловлена исторически приоритетной ролью банков в осуществлении финансовых операций, значительными объемами накопленных банковской системой активов, способностью этих учреждений влиять на предложение денежного рынка, распространением деятельности банков практически на все сегменты финансового рынка. Преимущества деятельности банков обусловили выбор банковско-ориентированной модели финансового посредничества в большинстве восточноевропейских стран, ставших на путь рыночных преобразований. Не исключением является и Украина<sup>134</sup>.

В качестве финансового посредника банк выполняет следующие основные функции:

---

<sup>134</sup> Рубанов П.М. Приоритеты развития финансового посредничества в Украине [Текст] / П.Н. Рубанов, А.С. Сургучная // Экономические проблемы устойчивого развития: материалы докладов Международной научно – практической конференции, посвященной 20 -летию научной деятельности факультета экономики и менеджмента СумГУ, г. Сумы, 3-5 апреля 2012 / Отв. по вып. А.В. Прокопенко. – М.: СумГУ 2012. – Т.7. – С. 106-107.

- привлечение сбережений населения и других денежных средств, предоставление их во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительных капиталовложениях. Таким образом, обеспечивают межотраслевое и межрегиональное распределение капитала;

- коммерческий банк создает обязательство – депозит, принимая вклады от клиентов, и требование к заемщику, выдавая ссуду;

- аккумуляирование средств различного происхождения, создание общей денежной массы, в результате чего удовлетворяется спрос на кредитные ресурсы с различными условиями их предоставления;

- предоставление клиентам вспомогательных услуг в операциях с ценными бумагами, при осуществлении кредитования;

- обеспечение расчетов посредством аккредитивов и векселей<sup>135</sup>.

Таким образом, обладая значительными финансовыми ресурсами, банковские учреждения преимущественно через кредитный рынок способны обеспечить экономику страны значительными инвестиционными ресурсами. Благодаря этим ресурсам создаются условия для реализации экономического потенциала страны. Для того чтобы обеспечить максимальную реализацию экономического потенциала страны инвестиционные ресурсы банков должны обладать доступной стоимостью и предоставляться на достаточно длительный срок.

Деятельность небанковских финансовых институтов существенно отличается от деятельности банков. Среди основных отличий – узкая специализация, реализация за счет нее небанковских услуг (при наличии разрешения государства – отдельных банковских), отсутствие непосредственного влияния на формирование предложения денег на рынке, а также больший риск по сравнению с операциями банков<sup>136</sup>. Небанковские финансовые посредники в целях сохранения привлеченных финансовых ресурсов и получения прибыли инвестируют их в различные инструменты финансового рынка, таким образом трансформируя привлеченный капитал в инвестиции. Соответственно, на способность финансовых посредников участвовать в финансовом обеспечении развития отечественной экономики, кроме достаточного объема активов, влияет наличие на финансовом рынке защищенных и инвестиционно привлекательных финансовых инструментов. С целью определения основных особенностей инвестиционной политики украинских небанковских финансовых посредников подробнее проанализируем их инвестиционную политику. В частности проанализируем особенности инвестиционной политики таких финансовых посредников как страховые компании, институты совместного инвестирования и негосу-

---

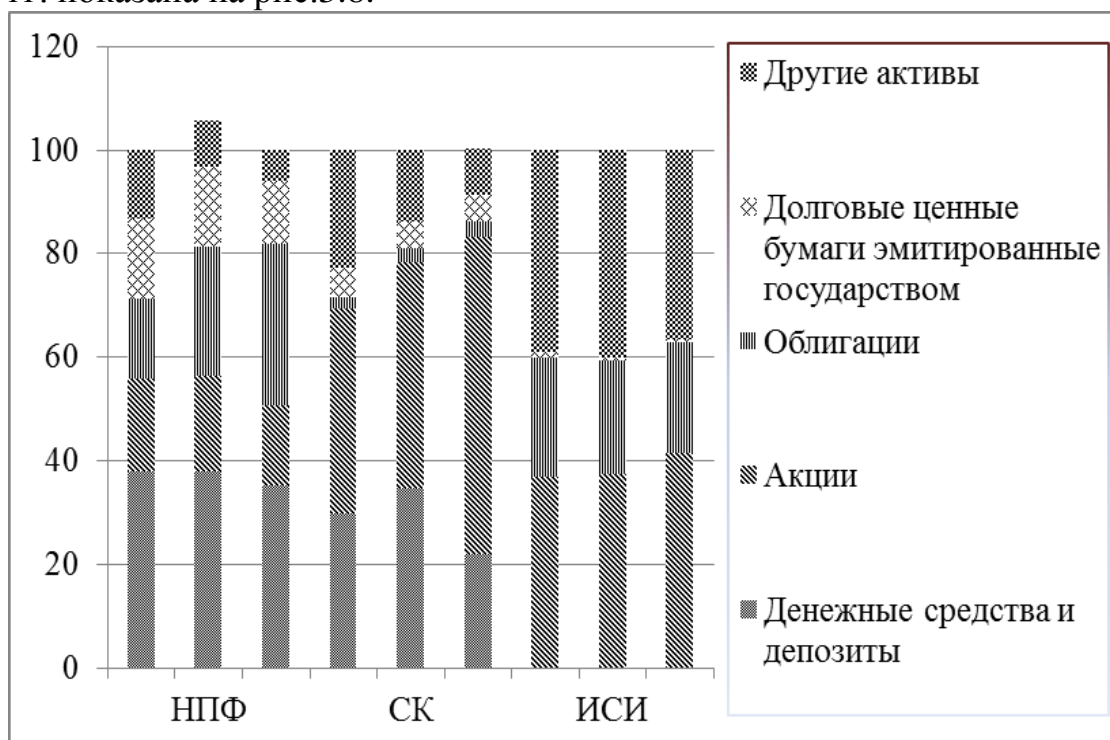
<sup>135</sup> Рубанов П.М. Приоритеты развития финансового посредничества в Украине [Текст] / П.Н. Рубанов, А.С. Сургучная // Экономические проблемы устойчивого развития: материалы докладов Международной научно – практической конференции, посвященной 20 -летию научной деятельности факультета экономики и менеджмента СумГУ, г. Сумы, 3-5 апреля 2012 / Отв. по вып. А.В. Прокопенко. – М.: СумГУ 2012. – Т.7. – С. 106-107.

<sup>136</sup> Тропина В.Б. Финансовые посредники : основные тенденции развития в Украине / В.Б. Тропина, Л.В. Лысяк // Экономическое пространство. – 2011. – № 50. – С. 178-184. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2011\\_50/statti/21.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2011_50/statti/21.pdf).

дарственные пенсионные фонды. Не станем акцентировать внимание на кредитных союзах, поскольку они направляют денежные средства преимущественно в сферу потребительского кредитования.

При выборе финансовых инструментов для инвестирования все эти финансовые посредники имеют различные цели. Так, негосударственные пенсионные фонды и страховые компании в первую очередь руководствуются критерием надежности, а потом уже доходности вложений. Ведь их основная задача – не получение дополнительной прибыли на вложенные средства, а защита вложенных сбережений. Поэтому в целях защиты вложений государство устанавливает ряд ограничений, а именно: тип ценных бумаг, в которые разрешено вкладывать средства, установление лимита на приобретение определенного объема ценных бумаг одного эмитента, установление максимального уровня приобретения различных видов активов и т.п. Тогда как главной целью институтов совместного инвестирования является получение прибыли, то и финансовые инструменты будут соответствовать определенной цели.

Оценка инвестиционной деятельности страховых компаний, институтов совместного инвестирования и негосударственных пенсионных фондов за 2010-2012 гг. показана на рис.3.8.



**Рис.3.8. Структура активов НПФ, СК, ИСИ**

Источник: построено авторами по материалам<sup>137</sup>

<sup>137</sup> Основные показатели деятельности банков Украины [ Электронный ресурс ]. – Режим доступа: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807); Обзор рынков финансовых услуг и итоги деятельности небанковских финансовых учреждений за 2012 год [ Электронный ресурс ]. – Режим доступа: <http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KonsolidovOgl/%D0%D0%B3%D0%BB%D1%8F%D0%B4%202012.pdf>; Социально-экономическое развитие Украины [ Электронный ресурс ]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/УАИБ : Аналитический обзор рынка управления активами в 2012 году> <http://www.uaib.com.ua/files/articles/1825/63/2012.pdf>

Как видно из диаграмм, представленных на рис. 3.7, в структуре активов негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний, в последние годы преобладали банковские депозиты. Кроме банковских депозитов также довольно значительную часть занимают акции украинских эмитентов и государственные долговые ценные бумаги. В частности ярко выраженную тенденцию к росту доли акций отечественных эмитентов в течение 2012 года можно заметить в структуре инвестиционного портфеля страховых компаний.

Такая структура активов негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний свидетельствует о консервативной инвестиционной политике, которая обусловлена перманентными кризисными явлениями в экономике страны. Это, безусловно, тормозит процессы привлечения аккумулированных финансовых ресурсов данными учреждениями в процессы финансирования экономики.

На фоне умеренной инвестиционной политики негосударственных пенсионных фондов и страховых компаний стоит отметить значительный контраст в этом вопросе с институтами совместного инвестирования. Поскольку, как уже отмечалось, ИСИ в первую очередь нацелены на получение прибыли, а потому формируют собственный инвестиционный портфель за счет более рискованных финансовых инструментов.

Как показал анализ основных показателей, существуют значительные диспропорции в развитии различных институтов финансового посредничества, в частности банковский сектор, в отличие от небанковского, пока занимает ключевое место на отечественном финансовом рынке. Хотя небанковские финансовые учреждения достаточно активно развиваются.

Итак, можно отметить, что финансовые посредники играют важную роль в процессе реализации внутреннего финансового потенциала государства. Предпосылкой для этого является то, что финансовые посредники обладают способностью накапливать значительный объем ресурсов и при помощи соответствующих механизмов финансового рынка перераспределять их между различными секторами экономики. Привлечение таких ресурсов может стать альтернативой внешним инвестициям и заимствованиям.

Дальнейшее развитие финансовых посредников за счет принятия комплексных мер по повышению доверия населения, расширение спектра надежных и доходных финансовых инструментов, развития рынка ценных бумаг, приведет к активизации роли финансовых посредников в процессах реализации финансового потенциала государства, что в дальнейшем будет способствовать реализации экономического потенциала страны в целом.

## РАЗДЕЛ 4

### ПЕРСПЕКТИВЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИСКАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА РЕАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА

#### 4.1. Ключевые направления усовершенствования налоговой составляющей фискального механизма

Одной из главных причин разрушения экономического потенциала экономики является дефицит факторов производства, капитала и труда. Отечественные предприятия остро ощущают нехватку инвестиционных ресурсов, потому что государству не хватает надлежащих правовых рамок для защиты прав инвесторов. Именно поэтому среди всех постсоциалистических стран Украина имеет одни из худших показателей привлечения иностранных инвестиций и инвестиционной деятельности отечественных инвесторов. Все это отрицательно сказывается, прежде всего, на состоянии обновления основного капитала. Стоит отметить, что на процессы износа основного капитала влияет не только состояние его содержания, но и квалификация персонала, который его обслуживает. Именно здесь и прослеживается взаимосвязь между качеством человеческого капитала (труда) и эффективностью использования физического капитала.

На динамическое обновление основных средств важное влияние оказывает наличие инвестиционных ресурсов, которые могут быть сформированы за счет собственных источников (прибыли и амортизации) и внешних (кредиты, внешние инвестиции и т.д.). Сначала сосредоточимся на проблемах, связанных с привлечением внутренних источников, среди которых наиболее дискуссионными являются инвестиционные налоговые льготы и амортизация. Амортизация отечественными специалистами рассматривается в качестве инструмента государственного регулирования, который выполняет следующие функции<sup>138</sup>:

1. Стимулирующая – означает, что амортизация должна стимулировать модернизацию основных средств. Однако в Украине, учитывая критичную степень износа основных средств в экономике, эта функция остается нереализованной.

2. Контрольная – означает, что путем установления норм амортизации, государство регулирует процесс обновления основных фондов в экономике. По нашему мнению, механизм амортизации не может регулировать процесс обновления основных средств, потому что ему не хватает рычагов, которые стимулировали бы использование амортизационных средств на модернизацию основных средств.

Применение амортизационных механизмов дает возможность ускорить возмещение стоимости вложенного капитала, однако, при отсутствии механизма накопления амортизации, ее эффективность может быть ниже по сравнению с налоговыми льготами инвестиционного характера.

---

<sup>138</sup> Грінько А. Амортизаційна політика підприємства / А. Грінько // Регіональні перспективи. – 2003. – № 4–5. – С. 177–179.

В целом, налогообложение капитала должно быть направлено не на максимизацию фискального потенциала, а на реализацию его регуляторных возможностей, в т.ч. и за счет снижения налоговой нагрузки. Так, А. Соколовская подчеркивает, что в контексте обеспечения экономического развития Украины «необходимость и возможность уменьшения налоговой нагрузки на капитал не вызывает сомнения»<sup>139</sup>. Снижение налогового бремени на капитал в любом случае вызывает две проблемы – сокращение налоговых поступлений в бюджет из-за сужения налоговой базы и увеличения риска уклонения от уплаты налогов.

Однако при этом необходимо учитывать, что глобализация облегчает движение человеческого, реального и финансового капитала, что усложняет налогообложения на национальном уровне. Владельцы капитала могут избегать высоких налогов, переводя активы в государства с низкими налогами. А это приведет к утечке капитала, в то время как низкие налоги будут способствовать привлечению иностранного капитала. Правительства больше не могут приспособливать налоговую политику под социальные нужды государства и должны принимать во внимание налоговые политики в других странах<sup>140</sup>. Исходя из этого, снижение ставок налогов на капитал только исходя из соображений привлечения капитала, является сомнительным. Важно найти оптимальное соотношение между налогообложением различных компонентов капитала в зависимости от его формирования и использования, а также налогообложение капитала и потребления. Стоит отметить, что в Европе налоговая нагрузка с капитала постепенно переносится на потребление (табл. 4.1).

Таблица 4.1

**Имплицитные ставки налогов на труд, потребление и капитал**

Показатели	Налоговая нагрузка на труд			Налоговая нагрузка на потребление			Налоговая нагрузка на капитал		
	2000	2010	2011	2000	2010	2011	2000	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
ЕС 27	36,4	35,4	35,8	20,1	19,7	20,1			
Страны ЕС 17	38,3	37,4	37,7	19,8	19,3	19,4	29,9	27,2	28,9
Бельгия	43,6	42,7	42,8	21,8	21,2	21,0	29,5	28,7	30,3
Болгария	38,1	23,5	24,6	18,5	21,4	22,4			
Чешская Республика	41,2	38,5	39,0	18,8	20,8	21,4	18,7	16,6	17,6
Дания	41,0	34,6	34,6	33,4	31,3	31,4	36		
Германия	39,1	36,8	36,2	19,2	19,7	20,1	27,0	19,7	22,0
Эстония	37,8	36,8	36,2	19,5	25,4	26,1	6,4	9,8	7,9
Ирландия	28,7	26,2	28,0	25,5	22,3	22,1			
Греция	33,8	31,5	30,9	16,5	16,4	16,3			
Испания	30,5	32,7	33,2	15,8	14,7	14,0	29,3		
Франция	39,4	38,1	38,6	21,2	19,4	19,9	40,1	39,7	44,4

<sup>139</sup> Соколовська А. М. Податкові важелі реалізації політики економічного розвитку / А. М. Соколовська // Т.1 Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / За ред. чл-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – Розд. 2. – С. 153.

<sup>140</sup> Кірнос І.О. Вплив глобалізації на економічну політику соціальних держав. – С.6.



Продолжение таблицы 4.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Италия	42,0	42,7	42,3	18,3	17,4	17,4	28,1	33,0	33,6
Кипр	8,5	26,9	26,7	12,6	19,0	17,7	24,8	30,09	24,7
Латвия	36,7	33,1	32,0	18,4	16,9	17,2	12,3	7,9	9,9
Литва	41,1	31,7	32,0	18,0	17,6	17,5	6,0	7,1	5,5
Люксембург	29,9	31,5	32,8	23,0	27,1	27,2			
Венгрия	41,4	—	—	27,2	27,5	26,8	18,5	19,9	17,3
Мальта	20,5	21,7	22,7	15,6	18,7	19,0			
Нидерланды	35,0	37,0	37,5	23,8	26,9	26,3	20,0	13,0	12,9
Австрия	40,1	40,5	40,8	22,2	21,3	21,2	27,2	23,3	23,69
Польша	33,6	30,3	32,2	17,8	20,5	20,8	20,5	18,6	18,3
Португалия	22,3	24,0	25,5	18,3	17,6	18,0	31,1	28,4	31,6
Румыния		30,0	31,4	17,0	18,1	8,5			
Словения	37,6	35,0	35,2	23,3	23,6	23,0	17,3	21,9	20,5
Словакия	36,3	32,2	31,9	21,7	17,7	18,7	21,5	14,3	14,8
Финляндия	44,0	39,0	39,6	28,5	25,1	26,4	38,1	28,7	27,4
Швеция	46,8	39,1	39,4	26,3	27,9	27,3	42,7	29,2	27,0
Великобритания	25,9	25,8	26,0	19,0	18,3	19,5	44,0	35,	34,9
Норвегия	37,1	36,3	36,2	31,2	29,1		42,2	41,9	41,9
Исландия				25,6	22,8	22,8			

Источник: Eurostat ec.europa.eu

Как видно из табл. 4.1, большинство европейских стран пытаются уменьшить нагрузку на капитал, однако, кризис, развернувшийся в Европейском союзе, не позволяет реализовать эту идею полностью. Стоит отметить, что увеличение налоговой нагрузки на потребление не происходит только за счет повышения ставок НДС, также происходит сокращение налоговых льгот, повышение ставок акцизного налога, а в некоторых странах – налогообложение предметов роскоши. В большинстве европейских стран кроме полного освобождения от НДС применяются также сниженные ставки для отдельных групп товаров и услуг. Есть страны (например, Дания), где освобождения от НДС сведены к минимуму, а ставка налога является самой высокой в Европе, сниженные ставки не применяются. Этот подход основан на предположении, что высокие ставки НДС стимулируют экспорт. В Украине такой подход вряд ли сработает, поскольку доля конечной продукции в общих объемах экспорта недостаточна.

В Украине ставка НДС установлена на том же уровне, что и в Болгарии, Эстонии, Австрии, Словении, Словакии и Великобритании. На наш взгляд, в современных условиях в Украине коренным образом менять механизм начисления НДС и его ставки нецелесообразно. Снижение ставок НДС будет вызывать снижение поступлений в бюджет, и найти альтернативу его покрытия довольно сложно. Кроме того при высоком уровне теневой экономики НДС остается одним из косвенных инструментов налогообложения доходов, с которых не был уплачен налог на доходы физических лиц и налог на прибыль.

Еще одной глобальной тенденцией является то, что до кризиса 2008 года, в большинстве западных стран происходил постепенный перенос бремени

налогообложения с прибыли корпораций на индивидуальные доходы (таблица 4.2).

Таблица 4.2

**Стандартная ставка налога на прибыль и НДС, %**

Показатели	Налог на доходы физических лиц			Налог на прибыль			НДС		
	2000	2012	2013	2000	2011/2	2013	2000	2012	2013
ЕС 27	44,8	38,1	38,7	31,9	23,0	23,0	19,2	21,0	21,3
Страны ЕС 17	47,1	43,1	44,3	34,4	25,4	25,7	18,1	20,0	20,4
Бельгия	60,6	53,7	53,7	40,2	34,0	34,0	21,0	21,0	21,0
Болгария	40,0	10,0	10,0	32,5	10,0	10,0	20,0	20,0	20,0
Чешская Республика	32,0	15,0	22,0	31,0	19,0	19,0	22,0	20,0	21,0
Дания	62,9	55,4	55,6	32,0	25,0	2,0	25,0	25,0	25,0
Германия	53,8	47,5	47,5	51,6	29,8	29,8	16,0	19,0	19,0
Эстония	26,0	21,0	21,0	26,0	21,0	21,0	18,0	20,0	20,0
Ирландия	44,0	41,0	41,0	24,0	12,5	12,5	21,0	23,0	23,0
Греция	45,0	49,0	46,0	40,0	20,0	26,0	18,0	23,0	23,0
Испания	48,0	52,0	52,0	35,0	30,0	30,0	16,0	18,0	21,0
Франция	59,0	46,8	50,2	37,8	36,1	36,1	19,6	19,6	19,6
Италия	45,9	47,3	43,0	41,3	31,4	27,5	20,0	21,0	22,0
Кипр	40,0	38,5	38,5	29,0	10,0	10,0	10,0	17,0	18,0
Латвия	25,0	25,0	24,0	25,0	15,0	15,0	18,0	22,0	21,0
Литва	33,0	15,0	15,0	24,0	15,0	15,0	18,0	21,0	21,0
Люксембург	47,2	41,3	43,6	37,5	28,8	29,2	15,0	15,0	15,0
Венгрия	44,0	20,3	16,0	19,6	20,6	20,6	25,0	27,0	27,0
Мальта	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	35,0	15,0	18,0	18,0
Нидерланды	60,0	52,0	52,0	35,0	25,0	25,0	17,5	19,0	21,0
Австрия	50,0	50,0	50,0	34,0	25,0	25,0	20,0	20,0	20,0
Польша	40,0	32,0	32,0	30,	19,0	19,0	22,0	23,0	23,0
Португалия	40,0	49,0	53,0	35,2	31,5	31,5	17,0	23,0	23,0
Румыния	40,0	16,0	16,0	25,0	16,0	16,0	19,0	24,0	24,0
Словения	50,0	41,0	50,0	25,0	18,0	17,0	19,0	20,0	20,0
Словакия	42,0	19,0	25,0	29,0	19,0	23,0	23,0	20,0	20,0
Финляндия	54,0	49,0	51,1	29,0	24,5	24,5	22,0	23,0	24,0
Швеция	51,5	56,6	56,6	28,0	26,3	22,0	25,0	25,0	25,0
Великобритания	40,0	50,0	45,0	30,0	24,0	23,0	...	...	...
Норвегия	47,5	40,0	40,0	28,0	28,0	28,0	...	...	...
Исландия		31,8	31,8	30,0	20,0	20,0	...	...	...

Источник: Eurostat ec.europa.eu

На сегодняшний день эти процессы приостановлены из-за роста безработицы, однако идея не утратила своей актуальности, потому что стимулирование экономического развития требует создания предпосылок для освобождения капитала. В 1963 году Фелдстайн предоставил результаты исследования налогообложения доходов физических лиц и владельцев капитала, согласно которым рост эластичности предложения капитала, как и снижения эластичности труда приводит к перераспределению налоговой нагрузки в пользу физических лиц, получающих заработную плату. Также Фелдстайн делает предположение, что если собственники капитала являются богаче, то, при низкой эластичности предложения труда увеличение уровня налогообложения доходов приведет к

увеличению неравенства перераспределения доходов в обществе, поскольку при этом уменьшаются доходы бедного населения.<sup>141</sup> Именно такая ситуация наблюдается и в Украине на протяжении последних десяти лет: вследствие низкой эластичности предложения труда происходит дальнейшее углубление дифференциации доходов населения.

Похожие результаты получил А. Гарбергер в 1964 г., в отличие от модели Фелдстайна он учитывал также капиталоемкость и трудоемкость производства. Ученый сделал вывод, что чем больше капиталоемкость производства, тем выше будет налоговая нагрузка на капитал.<sup>142</sup> А государства с высоким уровнем налогообложения капитала характеризуются низким уровнем инвестиций и сбережений.<sup>143</sup> Украина относится к странам с высоким уровнем капиталоемкости производства, поэтому повышение налоговой нагрузки на капитал будет усугублять трудности с наращиванием организованных сбережений и привлечения инвестиций. Эта тенденция будет отрицательно отражаться на конкурентоспособности национальной экономики.

В. Вишневский считает, что конечным получателем распределенных доходов являются физические лица, а не предприятия. Поэтому значительное внимание уделяет исследованию влияния налогообложения доходов от капитала на выбор, который должен сделать первичный инвестор – физическое лицо относительно способа инвестирования капитала в отечественные предприятия<sup>144</sup>. Однако реализация этой концепции усложняется непредсказуемостью поведения теневого сектора экономики, который обуславливает величину неофициальных доходов физических лиц. А не учитывать влияние изменения теневых доходов на решение физического лица об инвестировании будет некорректно.

Также на принятие решения относительно инвестирования влияет система налогообложения прибыли в зависимости от направлений ее распределения. В мировой практике наиболее распространены следующие системы налогообложения доходов и капитала:

1. Классическая система. Распределенная прибыль облагается налогом дважды: налогом на прибыль и подоходным налогом. При такой системе отсутствуют стимулы распределения прибыли в виде выплаты дивидендов акционерам. На первый взгляд такой эффект может показаться отрицательным, однако все зависит от уровня развития фондового рынка. Так, если рынок акций развит

---

<sup>141</sup> Налоговая реформа в России: проблемы и решения: В 2-х томах. – Т.1. – М.: ИЭПП, 2003. – с. 74.

<sup>142</sup> Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки: Пер. з нім. / Ред В.М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – с. 376-381.

<sup>143</sup> Mendoza E.G., Razin A., Tesar L.L. Effective tax rates in macroeconomics: cross-country estimates of tax rates on factor incomes and consumption. – Cambridge, NBER. – Working Paper. – # 4564. – 1994. – 20 p.

<sup>144</sup> Вишневський В.П. Оподаткування підприємств і моделювання економічної динаміки: монографія/ В.П. Вишневський / НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – с. 136-140; Налогообложение: теории, проблемы, решения / Под общ. ред. В.П. Вишневского. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.

хорошо, на регулируемом рынке представлено большинство акционерных обществ, а контрольный пакет акций не превышает 20-30% общего количества акций, то такая схема может тормозить привлечение финансовых ресурсов через механизм эмиссии акций, поскольку потенциальные инвесторы будут принимать решения исходя из налоговых последствий. В Украине рынок акций слабо развит, что связано с особенностями развития акционерной формы собственности. По экономическим признакам акционерная форма собственности в Украине является квазиакционерной, поскольку большая часть акций сосредоточена в руках одного лица (в т.ч. через использование подставных лиц), которая не заинтересована в том, чтобы эти акции обращались на фондовом рынке. В таком случае использование налоговых стимулов относительно распределения прибыли в пользу акционеров не имеет смысла, поскольку потери бюджета от недополучения подоходных налогов будут больше, чем ожидаемый эффект от стимулирования распределения прибыли.

2. Полностью интегрированная система. Распределенная прибыль облагается или налогом на прибыль, или подоходным налогом. Эффект от использования такой системы будет зависеть от ставок подоходных налогов. Если стандартная ставка налога на прибыль и налога на доходы физических лиц от дивидендов одинаковые, то такая система будет нейтральной относительно принятия решений распределения прибыли в пользу акционеров или тезаврации прибыли. В таком случае отсутствуют стимулы построения оптимизационных схем налогообложения доходов акционеров, которые одновременно являются работниками предприятия. Нейтральность использования этой схемы нарушается, если ставка налога на прибыль превышает ставку подоходного налога, то будет происходить стимулирование распределения прибыли в пользу акционеров, если наоборот – то будут действовать стимулы тезаврации прибыли.

3. Частично интегрированные системы. На уровне предприятия предполагает частичное исключения дивидендов из налогооблагаемой прибыли, или использование для них льготных ставок налога на прибыль. На уровне акционера дает право уменьшать обязательства по подоходному налогу на дивиденды на часть или всю сумму дивидендов.

Отечественные исследователи<sup>145</sup> высказывают разные позиции относительно налогообложения распределенной и нераспределенной прибыли, однако смещение аргументов в сторону стимулирования развития фондового рынка на сегодняшний день не столь актуально, сколько стимулирование эффективного самоинвестирования. Действующая на сегодняшний день система налогообложения доходов имеет признаки классической, при этом ставка налога на прибыль согласно Налоговому кодексу Украины составляет 16%, а налога на доходы физических лиц – 15 или 17% (5% – на выплаченные дивиденды). С точки зрения классической схемы налогообложения доходов можно считать, что она

---

<sup>145</sup> Варналії З., Серебрянський Д. Вплив оподаткування прибутку на економічний розвиток України // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 60; Налогообложение: теории, проблемы, решения / Под общ. ред. В.П. Вишневого. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.; Паентко Т.В. Прибуткове оподаткування в Україні: проблеми і перспективи розвитку. – К.: Компютерпрес, 2007. – 174 с.

нейтральная. Для того, чтобы оценить, каким образом может влиять такая система налогообложения на решения налогоплательщиков, воспользуемся методологическим подходом оптимизации источников финансирования, изложенным в публикации К. Мервина<sup>146</sup> (4.1):

$$t \times (1 - z) \geq (m - z) \geq r \times t \times (1 - m), \quad (4.1)$$

где  $m$  – ставка налога на доходы физических лиц инвесторов;

$z$  – налог на прирост капитала (примем 0%, поскольку в Украине он в чистом виде не используется);

$t$  – ставка налога на прибыль корпорации;

$r$  – процентная ставка за пользование кредитом (20,4% – средневзвешенная по данным национального банка Украины в 2012 г.);

$s$  – ставка налогового кредита (скидки) (в Украине не используется).

Тогда оптимизационная модель будет выглядеть так:

$$t \times (1 - z) \geq (m - z) \geq r \times t \times (1 - m) = \geq 0,16 (1 - 0) \geq (0,05 - 0) \geq 0,204 \times 0,16 \times (1 - 0,05) = 0,16 \geq 0,05 \geq 0,03$$

Полученный результат свидетельствует, что наиболее выгодным источником финансирования деятельности предприятия по критерию стоимости капитала на сегодняшний день является кредитование. Однако взирая на жесткие условия кредитования и труднодоступность кредитов, налоговые рычаги необходимо направлять на уменьшение стоимости собственного капитала как источника финансирования. На наш взгляд, более актуальной проблемой, чем стимулирование выплаты дивидендов, является стимулирование тезаврации прибыли и вложение ее в развитие предприятия, прежде всего в приобретение основных средств. Учитывая, что с точки зрения реализации экономического потенциала страны важным является повышение конкурентоспособности товаропроизводителей, то налоговые стимулы также должны быть направлены на стимулирование экспорта конкурентоспособной продукции.

Относительно механизмов стимулирования восстановления основного капитала за счет прибыли существует несколько диаметрально противоположных позиций.<sup>147</sup> Большинство из них касаются необходимости использования ускоренной амортизации основных средств или налоговых льгот инвестиционного характера. Однако попытки использования механизмов ускоренной амортизации на сегодняшний день не дали положительных результатов в части

---

<sup>146</sup> King Mervyn A. Taxation and the cost of capital// The Review of Economic Studies. – 1974. – Vol. 41. – No. 1. – P. 21-35.

<sup>147</sup> Налогообложение: теории, проблемы, решения / Под общ. ред. В.П. Вишневого. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.; Паєнтко Т.В. Прибуткове оподаткування в Україні: проблеми і перспективи розвитку. – К.: Компютерпрес, 2007. – 174 с.; Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / А.М. Соколовська, Т.І. Єфименко, І.О. Луніна та ін.; за заг. ред. А.М. Соколовської. – К.: НДФІ, 2006. – 316 с.; Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / За заг. ред. проф. Ю.Б. Іванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с.; Орлов П.А., Орлов С.П. Амортизаційна політика як інструмент активізації інвестиційної й інноваційної діяльності підприємств : Монографія. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – С.317–335.; Данілов О.Д., Паєнтко Т.В. Податкові важелі стимулювання інвестиційної діяльності підприємств// Вісник ДонНУет. Серія «Економічні науки». – №4/2 (32). – 2006. – С.105 – 110.

уменьшения уровня износа, а льготы, направленные на восстановление основного капитала, так и не нашли масштабного использования. Во многих западных странах существует практика использования налоговых льгот инвестиционного характера, в т.ч. инвестиционных налоговых кредитов и скидок, сущность и механизмы которых достаточно полно освещены в публикациях, в т.ч. и украинских исследователей.<sup>148</sup> Большинство дискуссий относительно использования инвестиционных налоговых кредитов или скидок происходят вокруг размера оптимальной ставки, а также механизма предоставления кредита или скидки предприятию.

Согласно концепции оптимальной фискальной политики К. Мервина<sup>149</sup> условия оптимальности при использовании скидки по налогу на прибыль выполняется, если выполняются следующие неравенства (4.2-4.4):

для нераспределенной прибыли:

$$(m - z) \geq t \times (1 - z) \quad (4.2)$$

для кредитов

$$t \times (1 - z) \geq (m - z) \geq s \times (1 - z) - r (1 - m) \times (t - s) \quad (4.3)$$

новая эмиссия акций

$$s \times (1 - z) - r (1 - m) \times (t - s) \geq (m - z) \quad (4.4)$$

где  $m$  – ставка налога на доходы физических лиц инвесторов;

$z$  – налог на прирост капитала;

$t$  – ставка налога на прибыль корпораций;

$r$  – процентная ставка за пользование кредитом (20,4% – средневзвешенная ставка по данным Национального банка Украины в 2012 г.);

$s$  – ставка налогового кредита (в Украине не используется).

Для Украины получили следующие результаты (4.5 – 4.7):

Для нераспределенной прибыли:

$$(0,05 - 0) \leq 0,16 \times (1 - 0) \quad (4.5)$$

для займов

$$0,16 \times (1 - 0) \geq (0,05 - 0) \leq 0 \times (1 - 0) - 20,4 (1 - 0,05) \times (0,16 - 0) \quad (4.6)$$

Новая эмиссия акций

$$0 \times (1 - 0) - 20,4 (1 - 0,05) \times (0,16 - 0) \leq (0,05 - 0) \quad (4.7)$$

Поскольку в Украине не выполняется ни одно неравенство, то политику налогообложения капитала налогом на прибыль нельзя считать оптимальной. Это обусловлено ее негибкостью, что способствует дополнительным рискам в периоды экономической нестабильности. Отсутствие гибкости обусловлено отсутствием стимулов для налогоплательщика работать лучше, чтобы в будущем получить налоговое поощрение.

<sup>148</sup> Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / За заг. ред. проф. Ю.Б. Іванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с.; Атаманчук О.В. Оцінка регулюючого впливу податків на динаміку інвестиційної та інноваційної активності в АР Крим/ О.В. Атаманчук// Економіка і держава. – 2009. – №9. – С. 20 – 21; Марченко О.І. Податкові пільги інвестиційного характеру як засіб стимулювання інноваційної діяльності / О.І. Марченко // Економіка і держава. – 2009. – №6 – С. 33-36.

<sup>149</sup> King Mervyn A. Taxation and the cost of capital// The Review of Economic Studies. – 1974. – Vol. 41. – No. 1. – P. 21-35.

Действенными налоговыми инструментами стимулирования вложения собственных средств предприятий в определенные законодательством сферы, апробированными в других странах, являются льготы по налогу на прибыль в форме инвестиционного налогового кредита (далее – ИНК), инвестиционной налоговой скидки (далее – ИНС) и ускоренной амортизации. ИНК предполагает уменьшение налогового обязательства предприятия по уплате налога на прибыль в размере, эквивалентном доле затрат текущего налогового периода, которые были направлены на финансирование инвестиционных проектов или НИОКР. Инвестиционная налоговая скидка предполагает право предприятия уменьшать налогооблагаемую прибыль на определенный процент инвестиций капитального характера и затрат на НИОКР, осуществленных предприятием. Таким образом, отличие между этими налоговыми инструментами состоит в том, ИНС сокращает налогооблагаемую базу, а ИПК непосредственно влияет на сумму налога на прибыль. Обе льготы дают преимущество (стимул) для краткосрочных инвестиционных проектов, поскольку в итоге прямо уменьшают сумму уплаченного налога на прибыль<sup>150</sup>.

Экономическая выгода государства от описанных льгот в долгосрочном периоде состоит в том, что предприятие после осуществления инвестиций уменьшает производственные затраты, увеличивает производительность труда, сумму прибыли, а значит и налога на прибыль. С точки зрения выполнения налогом на прибыль фискальной функции, в краткосрочном периоде лучшим вариантом для государства является внедрение ИНС. Она, сравнительно с ИНК (при условии их одинаковой величины), меньше сокращает налоговые поступления в бюджет<sup>151</sup>.

Варианты использования указанных льгот по налогу на прибыль были рассмотрены в публикациях З. Варналия, Д. Серебрянского З. Варналия, Д. Серебрянского<sup>152</sup>, К. Швабия<sup>153</sup>, А. Соколовской, Т. Ефименко, І. Луниной<sup>154</sup>, В. Мельника<sup>155</sup>, однако оптимальный механизм льготного налогообложения прибыли, направленный на стимулирование восстановления основного капитала, все еще находится в стадии разработки. Нами предлагается использование комбинации приростной и объемной налоговой скидки, которая будет учитывать не только размер инвестиций, но и объемы экспорта конкурентоспособной продукции. Учитывая то, что производство промышленной продукции в Укра-

---

<sup>150</sup> Серебрянский Д.М. До питання запровадження інвестиційної податкової знижки в Україні/ Д. Серебрянский, Г. Мельничук// Фінанси України. – 2012. – №9. – С. 1-15.

<sup>151</sup> Там же.

<sup>152</sup> Варналій З., Серебрянский Д. Вплив оподаткування прибутку на економічний розвиток України // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 60.

<sup>153</sup> Швабій К., Серебрянский Д. Інвестиційні стимули в механізмі оподаткування прибутку підприємств в Україні // Економіка України. – 2007. – № 7. – С. 32–40.

<sup>154</sup> Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / А.М. Соколовська, Т.І. Єфименко, І.О. Луніна та ін.; за заг. ред. А.М. Соколовської. – К.: НДФІ, 2006. – 316 с.

<sup>155</sup> Мельник В.М., Мельничук Г.С. Податкові важелі підтримки вітчизняних товаровиробників у посткризовий період: новації Податкового кодексу // Фінанси України. – 2011. – № 8. – С. 58.

ине характеризуется доминированием выпуска продукции 3-го и 4-го технологических укладов<sup>156</sup>, считаем, что вторая компонента налоговой скидки (прирост экспорта) должна применяться только в случае экспорта продукции 5-го и 6-го технологических укладов. Использование инвестиционной налоговой скидки по признаку первой компоненты (инвестиции в основной капитал) предполагает приобретение (создание) новых основных средств, задействованных в производстве продукции (4,5, 6, 7, 8, 16 группы основных средств). Использование льгот такого характера предполагает отмену остальных льгот по налогу на прибыль, кроме налоговых каникул для субъектов малого предпринимательства, поскольку использование этой льготы имеет другую природу.

Далее необходимо определить начальную ставку объемной налоговой скидки и оптимальный шаг для использования приростной налоговой скидки. Поскольку целью использования инвестиционной налоговой скидки является восстановление основных средств, то ее величина должна быть связана со степенью износа основных средств. По результатам регрессионного анализа было определено, что степень связи между уровнем износа основных средств и эффективной ставкой налога на прибыль составила 75,87%. Уравнение регрессии имеет вид (4.8):

$$Y = -3,3273x + 78,46 \quad (4.8)$$

Коэффициент эластичности при  $x$  показывает, что с увеличением эффективной ставки налога на прибыль на 1% происходит увеличение степени износа основных средств на 3,23%. Исходя из этого, ставка объемной налоговой скидки при покупке (создании) новых основных средств может составлять от 3 до 4%. Использование максимального размера объемной налоговой скидки дает возможность достичь условий оптимальности фискальной политики в процессе принятия решений относительно финансирования приобретения основных средств за счет собственных или заемных средств (4.9):

$$\begin{aligned} t \times (1 - z) \geq (m - z) \geq s \times (1 - z) - r(1 - m) \times (t - s) \quad (4.9) \\ 0,18 \times (1 - 0) \geq (0,05 - 0) \geq 0,04 \times 1 - 0,204 \times (1 - 0,05) \times (0,18 - 0,04) \\ 0,18 \geq 0,05 \geq 0,01 \end{aligned}$$

Для достижения условий оптимальности фискальной политики по всем трем направлениям необходимо дополнительно внедрить налог на прирост капитала и повысить ставку налога на доходы физических лиц инвесторов. Повышение ставки налога на доходы физических лиц возможно после легализации доходов населения, поэтому на сегодняшний день мы не можем говорить о том, какая ставка налогообложения доходов граждан (в т.ч. инвесторов) точно будет оптимальной.

Что касается налога на прирост капитала, то он даст возможность сдерживать рост цен и препятствовать спекуляциям на рынке коммерческой и жилой недвижимости. Такой налог взимается во Франции<sup>157</sup> (19%), Великобрита-

<sup>156</sup> Державна служба статистики України. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

<sup>157</sup> У Франції вводиться новий податок на приріст капіталу. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.finance.ua/ua/~/1/0/all/2011/09/04/250555>



нии<sup>158</sup> (20%), КНР (20%)<sup>159</sup>, Болгарии<sup>160</sup>. На наш взгляд, в Украине целесообразно использовать опыт Франции, где объектом налогообложения налогом на прирост капитала возникает в случае, когда недвижимое имущество (жилая или нежилая недвижимость) будет продано больше, чем через 5 лет после приобретения. Величина объекта налогообложения рассчитывается как разница между стоимостью продажи и стоимостью приобретения, скорректированная на средневзвешенный индекс инфляции за период владения объектом недвижимости. Размер ставки налога на прирост капитала необходимо установить на уровне, превышающем ставку налога на доходы физических лиц, применяемую к доходам, полученным от вложения средств в финансовые активы, также ставка не должна превышать ставку налога на прибыль. Ставку рассчитываем как среднюю арифметическую. Исходя из текущей ставки налога на прибыль в 2014 г. (18%), ставка налога на прирост капитала составит 11,5%. Проверим условие сохранения оптимальности при финансировании приобретения основных средств (4.10).

$$\begin{aligned}
 t \times (1 - z) &\geq (m - z) \geq s \times (1 - z) - r(1 - m) \times (t - s) & (4.10) \\
 0,18 \times (1 - 0,115) &= 0,1593 \\
 0,17 - 0,115 &= 0,055 \\
 0,04(1 - 0,115) - 0,204(1 - 0,17) \times (0,18 - 0,04) &= 0,0117 \\
 0,1593 &\geq 0,055 \geq 0,0117
 \end{aligned}$$

Как видно из результатов расчетов, условие оптимальности сохраняется, собственный капитал в приобретение основных средств инвестировать выгоднее, чем заемный. Применять инвестиционную налоговую скидку предлагаем к 4, 5, 6, 7, 8, 16 группам основных средств, поскольку именно они составляют активную часть процесса производства. Далее рассчитаем шаг увеличения налоговой скидки. Для определения шага в мировой практике используется несколько подходов – прирост капитала на инновационную деятельность, прирост инвестиций в основные средства, прирост суммы капитала и т.п.<sup>161</sup>. Мы поддерживаем идею, изложенную исследователями в<sup>162</sup>, в соответствии с которой предельная величина ставки приростной налоговой скидки не должна превышать 50% (суммарная величина с учетом двух компонент). Учитывая изложенное, предлагаем следующую шкалу ставок инвестиционной налоговой скидки (табл. 4.3).

<sup>158</sup> Великобритания вводит подоходный налог на недвижимость для иностранцев. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://business-tv.com.ua/news/velikobritaniya\\_vvodit\\_podatok\\_na\\_neruhomist\\_dlya\\_inozemciv-133.html](http://business-tv.com.ua/news/velikobritaniya_vvodit_podatok_na_neruhomist_dlya_inozemciv-133.html)

<sup>159</sup> Влада КНР вводить додатковий податок на приріст капіталу – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2011/09/04/250555>

<sup>160</sup> Світовий досвід оподаткування: Болгарія. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/media-tsentri/novini/print-56057.html>

<sup>161</sup> Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / За заг. ред. проф. Ю.Б. Іванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с.; Серебрянский Д.М. До питання запровадження інвестиційної податкової знижки в Україні/ Д. Серебрянский, Г. Мельничук// Фінанси України. – 2012. – №9. – С. 1-15.

<sup>162</sup> Серебрянский Д.М. До питання запровадження інвестиційної податкової знижки в Україні/ Д. Серебрянский, Г. Мельничук// Фінанси України. – 2012. – №9. – С. 13.

Таблица 4.3

## Рекомендованная шкала ставок инвестиционной налоговой скидки, %

Уменьшение коэффициента износа основных средств	Ставка приростной налоговой скидки	Темп прироста высокотехнологической экспорта высокотехнологической продукции	Ставка приростной инвестиционной скидки
5%	4%	До 5%	1%
10%	8%	6 – 10%	2%
15%	12%	11 – 15%	3%
20%	16%	16 – 20%	4%
30%	20%	21 – 25%	5%
40%	24%	26 – 30%	6%
50%	28%	31 – 40%	7%
60%	32%		
70%	36%	41 – 50%	8%
80%	40%		
100%			Большее 50%

Источник: составлено авторами

В условиях ускорения НТП возникает потребность в ускоренной амортизации основных средств с целью предупреждения их морального износа. Одновременное внедрение инвестиционной налоговой скидки и ускоренной амортизации может иметь отрицательные последствия, которые были описаны в ряде публикаций<sup>163</sup>. Поэтому считаем, что использование ускоренной амортизации является целесообразным в случае создания или приобретения основных средств отечественного производства для изготовления высокотехнологичной продукции. Также применение ускоренной амортизации будет иметь много последствий, касающихся не только конкретного субъекта хозяйствования, но и экономики в целом (например, повышение инфляции). Именно поэтому государства пытаются найти компромиссное решение в этой сфере.

Так, в 40-60-х гг. XX века в США в перерабатывающих отраслях промышленности средний срок функционирования оборудования составлял 19 лет. Под влиянием НТП в 70-х гг. этот срок был сокращен до 10-11 лет. А в 80-х гг. американское правительство установило новые ускоренные сроки функционирования основных средств: для транспортных средств – 3 года; для производственного оборудования – 5 лет; для зданий и сооружений – 10 лет. Для сравнения – в СССР в 50-х гг. XX века средний срок функционирования оборудования в промышленности составлял 16-17 лет, а в 70-80-х гг. – 13-14 лет. Политика ускоренной амортизации дала возможность предпринимательским структурам США увеличить размеры амортизационных сумм, к которым еще прибавлялась и часть прибыли. Заинтересованность в накоплении прибыли обуславливалась ее освобождением от налогообложения. Вследствие такой политики активизировалось не только накопление амортизационных средств, но и восстановление основного капитала. За 196-1985 гг. размеры основного капита-

<sup>163</sup> Масгрейв Р.А., Масгрейв П.Б. Государственные финансы: теория и практика: Пер. с англ. – М.: Бизнес Атлас, 2009. – С. 448

ла в США увеличились в 8,4 раза, а размер амортизационных средств – в 8,8 раза<sup>164</sup>.

Даже после многолетних реформ, система начисления амортизации в Украине не соответствует западной практике. В западных странах большое внимание уделяется стимулированию инновационного развития, поэтому начисление ускоренной амортизации не является самоцелью и не касается всех основных средств. Формирование и использование амортизационных фондов находится под контролем государства, о чем свидетельствует специальная отчетность, регулярные правительственные доклады, периодические корректировки нормативных сроков службы отдельных видов основных средств и условий их функционирования<sup>165</sup>. Особенности применения ускоренной амортизации за рубежом отражены в табл. 4.4.

Таблица 4.4

**Методы ускоренной амортизации в странах ЕС**

Страна	Метод				Механизмы
	Увеличенный линейный метод	Специальные амортизационные планы	Уменьшение остаточной стоимости	Срочное списание	
1	2	3	4	5	6
Греция	+		+		Ставка амортизации для линейного метода увеличивается в три раза
Испания	+	+	+		При использовании специальных амортизационных планов нормы амортизации проходят согласование с фискальным органом и применяются только для активов, которые используются в сферах, определенных как государственные приоритеты
Португалия	+		+		Ставки рассчитываются с учетом срока полезного использования основных средств (для оборудования, интенсивность использования которого превышает определенную технической документацией)
Франция			+	+	Новое и специальное оборудование, ставки увеличиваются пропорционально сроку эксплуатации; срочное списание используется для очистительных сооружений и энергосберегающего оборудования.

<sup>164</sup> Економічна енциклопедія: У трьох томах / За ред. док. екон. наук, проф. С.В.Мочерного. – К.: Видавничий центр «Академія». Т.1. – с. 40; Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: Монографія /О.І.Амоша та ін. – ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНМС України. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.

<sup>165</sup> Найденов Г. Н. Воспроизводство основного капитала и циклическое развитие экономики США. М., “Наука”, 1985, 144 с. (с. 58-66); Борисенко З. Амортизационная политика. К., “Наукова думка”, 1993, с. 96–104.

Продолжение таблицы 4.4

1	2	3	4	5	6
Великобритания				+	Для малых предприятий
Бельгия	+	+	+	+	Ускоренное линейное списание используется для инвестиций в НИОКР
Ирландия				+	Используется в коммерческих зонах для оборудования и коммерческой недвижимости
Дания	+		+	+	Преимущественно для оборудования, которое используется в НИОКР, компьютерной техники и программного обеспечения
Швеция			+		Оборудование
Люксембург	+		+		Оборудование
Нидерланды	+			+	Инвестиции в капитальные фонды экологического назначения и новые основные средства для эксплуатации нефтяных и газовых месторождений
Германия			+		30% на протяжении 36 месяцев эксплуатации для автомобилей и нематериальных активов
Финляндия	+	+	+	+	Малые и средние предприятия, создающие новую продукцию

Источник: составлено авторами

Как видно из таблицы, использование механизмов ускоренной амортизации имеет исключительно целевой характер, направленный на стимулирование развития малого бизнеса, преимущественно того, который создает новую продукцию, а также на стимулирование восстановления основного капитала. Также значительное внимание уделяется ускоренной амортизации нового оборудования, поскольку оно быстро морально устаревает. Анализируя публикации отечественных ученых относительно проблем амортизационной политики в Украине, мы сделали вывод, что большинство из них считают ускоренную амортизацию универсальным рецептом восстановления основного капитала. Мы считаем, что в украинских реалиях такая позиция не корректная, поскольку ускоренная амортизация в налоговом учете используется с 1997 г. Она не обеспечила необходимые темпы восстановления основных средств, а стала легальным способом уменьшения налогооблагаемой прибыли.

Использование ускоренной амортизации имеет свои преимущества и недостатки. Так, к преимуществам можно отнести быстрый возврат вложенных финансовых средств, что способствует уменьшению чистого денежного потока, однако при этом искусственно уменьшается амортизационный период и происходит увеличение себестоимости продукции. Использование ускоренной амортизации дает возможность создавать специальные резервные фонды, что позволяет защитить основные средства от морального старения. Однако при этом ускоренная амортизация дает возможность уменьшить налогооблагаемую прибыль, а значит, влияет и на сумму дивидендов, которые могут получить учредители. В то же время использование заниженных методов начисления амортизации способствует полному использованию технических возможностей основных средств и не создает условия для увеличения себестоимости и занижения прибыли. В отдельных публикациях можно встретить подход, согласно кото-

рому одним из недостатков ускоренной амортизации называют уменьшение чистого денежного потока. На наш взгляд, такой подход не совсем точный, денежный поток действительно уменьшается, однако разница равняется величине налога на прибыль, уплаченного с прироста прибыли. В случае использования ускоренной амортизации увеличение чистого денежного потока происходит за счет увеличения амортизации, а в противоположном случае – за счет чистой прибыли. На наш взгляд, главная проблема состоит не в способе начисления амортизации, а в механизме ее использования. Амортизационные отчисления возмещаются предприятию постепенно в составе выручки от реализации продукции. Даже если предприятие использует методы ускоренной амортизации, то суммы ее возмещения будут сильно расплывены во времени, их практически невозможно аккумулировать для приобретения основных средств.

Таким образом, в использовании амортизационных механизмов стимулирования накопления факторов производства мы видим две основные проблемы. Первая – неоднозначность подходов к пониманию сущности ускоренной амортизации. Вторая – отсутствие механизма контроля за целевым использованием амортизационных ресурсов.

С точки зрения экономического эффекта ускоренной можно считать такую систему амортизации, если на протяжении срока амортизации сумма накопленных амортизационных ресурсов превышает сумму потери стоимости объектом основных средств вследствие физического и морального износа. При этом срок амортизации не должен превышать экономически рациональный срок службы. Если же эти суммы одинаковые, то система амортизации не может считаться ускоренной. Следует отметить, что при таком подходе учитываются не только внешние факторы, которые провоцируют потерю стоимости основных средств, но и внутренние, прежде всего прибыльность предприятия. Именно поэтому одна и та же система начисления амортизации может быть ускоренной для одних предприятий и не ускоренной для других. В табл. 4.5 отражена динамика восстановления основных средств и начисленной амортизации в Украине.

*Таблица 4.5*

**Динамика начисленной амортизации и стоимости основных средств в Украине в 2002-2012 гг.**

Года	Потеря стоимости основных средств, %	Прирост начисленной амортизации, %	Разница
2003	1,8	11,2	9,4
2004	1,3	17,6	16,3
2005	-0,3	9,8	10,1
2006	2,5	15,9	13,4
2007	1,1	18,9	17,8
2008	8,6	21,2	12,6
2009	-1,2	13,06	14,26
2010	14,9	126,37	111,47
2011	0,5	15,06	14,56
2012	1,3	20,85	19,55

Источник: составлено автором

По информации, представленной в табл. 4.5 видно, что прирост начисленной амортизации превышает темп прироста потери стоимости основных средств. То есть в целом по экономике механизм начисления амортизации можно считать ускоренным. Однако проблема состоит в том, что такая амортизация не является накопительной. Исходя из полученных результатов, внедрение методов ускоренной амортизации даже для отдельных групп основных средств будет неоправданной без разработки механизма накопления амортизации и ее целевого использования, хотя целевое использование амортизации и противоречит международной практике.

Таким образом, налоговое стимулирование накопление факторов производства должно быть направлено на стимулирование накопления капитала путем использования инвестиционной налоговой скидки. Это даст возможность снизить стоимость формирования капитала, ускорить восстановление основных средств, что создаст предпосылки для обеспечения конкурентоспособности национальных товаропроизводителей. Использование ускоренной амортизации такой эффект не обеспечит и положительно на реализацию экономического потенциала страны может повлиять только в случае разработки накопительного механизма и целевого использования амортизации.

#### **4.2. Бюджетные расходы в системе фискального механизма реализации экономического потенциала**

На протяжении двух десятков лет формирование расходной части бюджета в Украине ориентировано преимущественно на обеспечение социальной сферы и выполнение социальных обязательств, что не способствовало реализации экономического потенциала страны. В структуре расходов бюджета сложились противоречия, обусловленные преобладанием административных механизмов регулирования расходов бюджета над рыночными. Результатом нарастания таких противоречий является увеличение дефицита бюджета, его пассивный характер, что способствует углублению процессов самоуничтожения экономического потенциала страны. Кроме того, хроническая дефицитность бюджета страны и отсутствие взвешенной программы использования заемных финансовых ресурсов способствовали созданию ситуации, когда увеличивать налоговую нагрузку опасно из-за риска увеличения теневого сектора экономики, а налоговые поступления от официального сектора экономики не позволяют покрыть все расходы страны. В результате в первую очередь страдает инвестиционная составляющая бюджетных расходов, как результат – низкий уровень развития экономики, не позволяющий выпутаться из очередного витка долгов.

Потенциальным выходом из сложившейся ситуации является использование бюджетных средств исключительно на продуктивные направления финансирования, которые будут способствовать восстановлению реального сектора экономики и сельского хозяйства. Достичь этого можно путем интенсификации инвестиционной деятельности и обеспечением перераспределения структуры расходов бюджета в пользу экономического развития.

Следует отметить, что перекосы в сфере государственных расходов очень часто являются следствием демократических процессов, особенно в тех обще-

ствах, где процессы демократизации находятся на стадии формирования. В условиях демократической системы управления бюджетный процесс является продолжением механизма общественного выбора и попыткой формирования общенационального компромисса, а значит, он требует реализации рациональной и обоснованной бюджетной политики. При этом определенный недостаток демократии состоит в нестабильной политической ситуации и частой смене интересов некоторых групп общества, что отрицательно сказывается на деятельности государственной власти. По этому поводу Ф. Хайек писал: «Могущественное демократическое правительство именно из-за своей неограниченной власти становится игрушкой в руках организованных интересов, потому что должно угодить им, чтобы обеспечить себе большинство»<sup>166</sup>. Понятно, что при таких условиях бюджет будет заложником разных политических сил, представленных в парламенте, поэтому часто представляет собой совокупность различных составляющих, сформированных в результате разных общественных требований. Отдельные недостатки создает сам процесс принятия решений: «Демократическая процедура постатейного голосования и принятия поправок эффективна в случае выработки обычного законодательства, в случае обсуждения плана экономического развития она становится нонсенсом»<sup>167</sup>.

Некоторые решения правительства на протяжении длительного периода времени влияют на экономические процессы в стране. Особенно четко это видно по показателям бюджетного дефицита и государственного долга. Такое влияние демократических институтов на общественно-экономическую ситуацию проследил В. Дементьев констатируя, что законодательная ветка власти в случае неэффективного институционального регулирования может способствовать дестабилизации, стимулируя отрицательные последствия<sup>168</sup>. Большинство политиков пытаются повлиять на экономическую ситуацию в государстве с целью получить победу на выборах<sup>169</sup>. Таким образом возникают политические циклы, которые также влияют на перераспределение финансовых ресурсов. Основные принципы теории политического цикла сформулированы В. Нордхаузом: избиратели не владеют информацией о межвременном бюджетном ограничении правительства; гражданам-избирателям не хватает рациональности; политические партии по своей сути и деятельности являются оппортунистами; предвыборная экспансионная политика направлена на стимулирование динамики ВВП, за счет увеличения дефицита бюджета и будущее ускорение инфляции.

Результаты таких процессов отрицательные, они создали предпосылки для возникновения одной из опаснейших деформаций – превышение темпов роста расходов на социальную защиту с темпами роста ВВП (рис. 4.1).

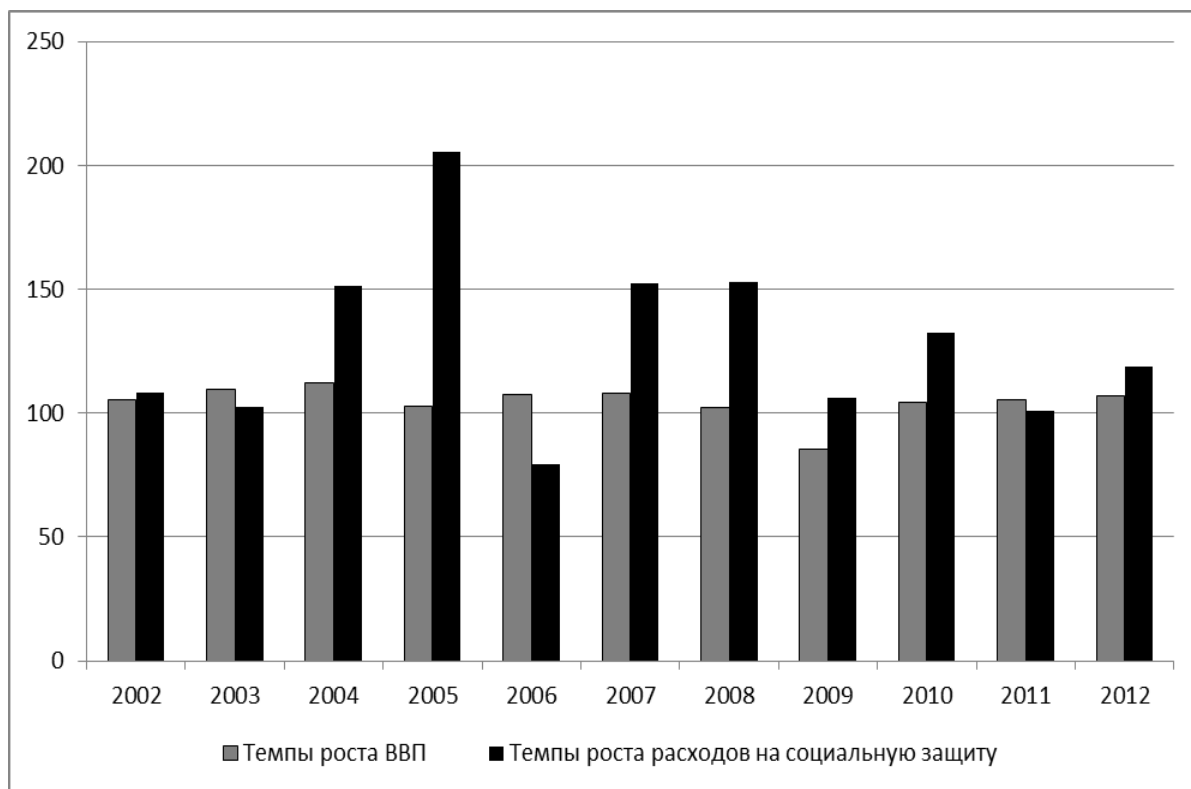
---

<sup>166</sup> Хайек Ф. Общество свободных / Ф. Хайек // Нева. – 1993. – №1. – С. 168.

<sup>167</sup> Хайек Ф. Дорога к рабству / Ф. Хайек [пер. с англ.]. – М. Экономика, 1992. – С. 54.

<sup>168</sup> Дементьев В. В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти : монография / В. Дементьев. – Донецк: Каштан, 2003. – 200 с.

<sup>169</sup> Nordhaus W. Alternative Approaches to the Political Business Cycle / Nordhaus W. // Brookings Papers on Economic Activity. 1989. №2.



**Рис. 4.1. Темпы роста ВВП и расходов на социальную защиту в Украине в 2002-2012 гг., % к предыдущему году**

Источник: построено автором

На рис. 4.1 видно, что на протяжении половины исследуемого периода прирост расходов на социальную сферу превышает прирост ВВП, что способствует увеличению дефицита бюджета и увеличению долговой нагрузки. В сложившейся ситуации увеличивать расходы на социальную защиту дальше небезопасно, это будет только углублять институциональную яму, в которой оказалась Украина. Выходом из этой ситуации может стать стимулирование развития реального сектора экономики, что обеспечит увеличение занятости населения и уменьшит потребность в социальных трансфертах населения, а также будет способствовать расширению налоговой базы. В таком случае будут созданы предпосылки для развития экономического потенциала страны.

Исходя из изложенного, дефицит бюджета и факты неэффективного использования бюджетных средств<sup>170</sup> являются одним из недостатков демократии. Его нельзя нейтрализовать полностью, однако можно минимизировать его отрицательное влияние (табл. 4.1).

<sup>170</sup> Эффективность бюджетных расходов – достижение задекларированных целей в пределах реализации государственных программ путем соотношения полученного результата и понесенных расходов.



Таблица 4.1

**Проблемы и пути решения низкой эффективности бюджетных расходов**

<b>Проблемы</b>	<b>Пути решения</b>
Текущее недофинансирование бюджетных программ, что делает непрогнозируемым их бюджетирование и реализацию	Четкое определение границ ответственности при использовании бюджетных средств
Нарушение принципа приоритетности финансирования бюджетных программ вследствие лоббирования интересов отдельных министерств и ведомств	Эффективность должна обеспечивать стимулирование исполнителей
Размытость формулировки целей в бюджетных программах, что делает невозможным определение критерия их эффективности	Наличие непосредственных исполнителей с четким определением критериев эффективности использования бюджетных средств
Конфликт интересов, когда обязательства государства растут быстрее, чем ресурсная база для их выполнения	Наличие системы промежуточных показателей результативности использования бюджетных средств, поскольку временной лаг между принятием решений и получением результатов превышает краткосрочный горизонт планирования
Имитация показателей результативности, когда в качестве индикаторов выбираются такие показатели, которые могут быть легко достигнуты, при этом они не несут никакого экономического содержания	Разработка обоснованных показателей и мониторинг их исполнения

Источник: составлено автором

Для стимулирования развития реального сектора экономики необходимо направлять бюджетные инвестиции в точки роста, которые обеспечат толчок для экономического развития и будут своеобразными индикаторами для инвесторов о серьезности намерений государства. С целью преодоления отрицательного влияния институциональных деформаций в сфере бюджетных расходов предлагаем использовать механизм диверсификации финансовых потоков. Его сущность состоит в том, что приоритетные направления экономической деятельности финансируются на условиях совместного финансирования: бюджетного гранта и собственных средств инвестора (такой опыт был в Польше, Чехии, Венгрии, Хорватии). Критерием эффективности при этом должен выступать предельный прирост ВВП. Результаты расчетов представлены в табл. 4.2.

Таблица 4.2

**Результаты диверсификации финансовых потоков**

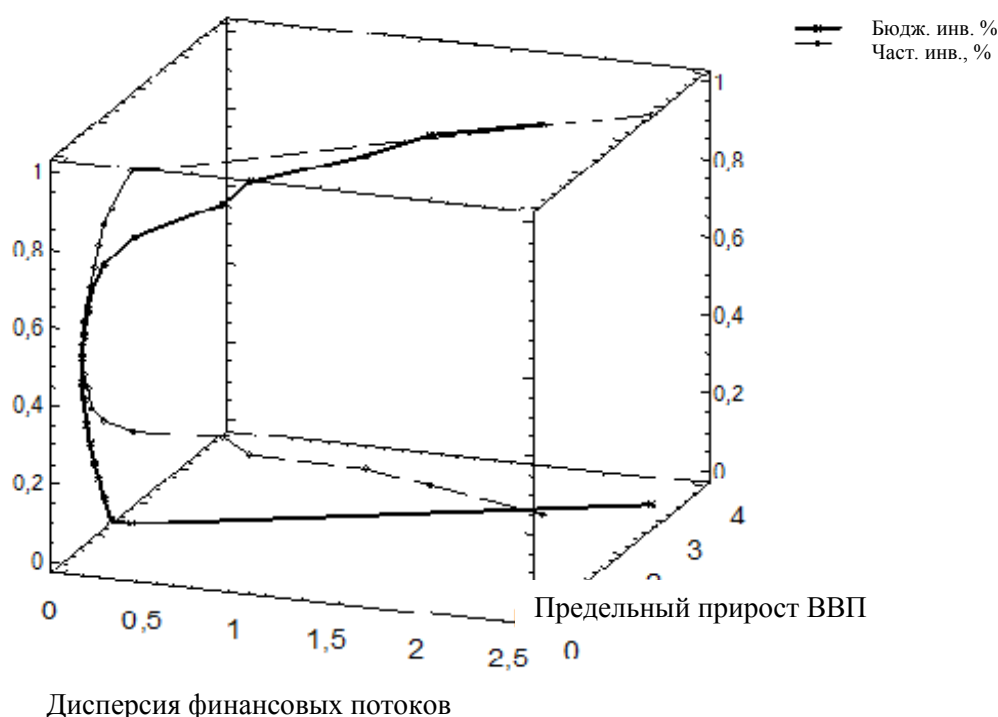
Доля объема инвестиций за счет собственных средств	Доля бюджетных средств	Дисперсия комбинации денежных потоков	Предельный прирост ВВП
1	2	3	4
0,0	1,0	2,484131	3,088898
0,05	0,95	0,206052	0,603222
0,1	0,9	0,203374	0,139274
0,15	0,85	0,160466	0,162511
0,2	0,8	0,135211	0,131715

Продолжение таблицы 4.2

1	2	3	4
0,25	0,75	0,138281	0,023196
0,3	0,7	0,113491	0,030454
0,35	0,65	0,100814	0,015293
0,4	0,6	0,051931	0,145326
0,45	0,55	0,067399	0,058754
0,5	0,5	0,032202	0,189186
0,55	0,45	0,017608	0,287106
0,6	0,4	0,011305	0,437422
0,65	0,35	0,02341	0,44775
0,7	0,3	0,047859	0,653552
0,75	0,25	0,136959	0,972628
0,8	0,2	0,48447	1,587846
0,85	0,15	0,604413	1,702389
0,9	0,1	1,131415	2,207116
0,95	0,05	1,433435	2,421667
0,1	0,00	2,0254	2,513473

Источник: рассчитано автором

Расчеты проводились с помощью программного продукта Statistica. График функций полезности изображен на рис. 4.2.



**Рис. 4.2. Графики функций полезности финансовых потоков**

Источник: построено автором

Функция полезности для финансового потока «инвестиции за счет собственных средств» описывается уравнением (4.11):

$$\delta_1^2 = -0,0031 \times X_A^2 + 0,3385 \times X_A - 1,9551 \quad (4.11)$$

Функция полезности для финансового потока «бюджетные инвестиции» описывается уравнением (4.12):

$$\delta_B^2 = 0,0031 \times X_B^2 - 0,3385 \times X_B - 1,551 \quad (4.12)$$

Математическое описание представлено в табл. 4.3.

Таблица 4.3

**Математические параметры функции полезности денежных потоков**

Характеристики		Зависимость дисперсии финансовых потоков от объемов	
		Инвестиций за счет собственных средств $X_A$	Бюджетных инвестиций $X_B$
Достоверность	$R^2$	0,96	0,96
	$F_{\text{крит}}$	214,39	214,39
	$F_{\text{факт}}$	$2,79 \times 10^{-13}$	$2,79 \times 10^{-13}$
	$P$	0,9998	0,9898
Минимум		0,6467	0,3533

Источник: рассчитано автором

Таким образом, для достижения стабильного прироста ВВП государству необходимо поддерживать соотношение бюджетных инвестиций и инвестиций за счет собственных средств предприятий в процентном соотношении: 35% – бюджетные инвестиции; 65% – собственные средства предприятий.

Важной проблемой является определение приоритетных отраслей вложения бюджетных средств. Для определения таких отраслей мы использовали модель межотраслевых балансов, необходимые расчеты проводили с помощью MSExcel. Сначала были рассчитаны матрицы технологических коэффициентов (за 5 лет), значения ячеек данной матрицы показывают, в каком объеме продукции соответствующей отрасли нуждается каждая из исследуемых отраслей. Далее для определения мультипликативного влияния увеличения объемов производства каждой отрасли была рассчитана мультипликативная матрица и рассчитана обратная матрица. Последняя строка таблиц показывает полный мультипликативный эффект от увеличения выпуска на 1 грн. в каждой отрасли. Консолидированные данные по отраслям приведены в табл. 4.4.

Как видно из расчетов, наибольший мультипликативный эффект для всей экономики обеспечивает прирост производства в сельском хозяйстве (1), перерабатывающей промышленности (4), строительстве (6), торговле (7), деятельности транспорта и связи (9). Учитывая полученные результаты, приоритетными отраслями для инвестирования бюджетных средств должны стать сельское хозяйство, перерабатывающая промышленность и строительство, поскольку торговля и деятельность транспорта и связи являются обслуживающими отраслями, объемы предоставления услуг в них увеличиваются автоматически при увеличении объемов производства в других отраслях.

Следует отметить, что поддержка перерабатывающей промышленности и строительства должна согласовываться с потребностями развития сельского хозяйства, что даст возможность увеличить объемы производства конкурентоспособной конечной продукции и уменьшить объемы сырьевого экспорта. За счет поддержки указанных отраслей государство сможет аккумулировать необходимые финансовые ресурсы для возрождения в перспективе остальных отраслей экономики.

Таблица 4.4

**Мультипликативные эффекты от увеличения выпуска в каждой отрасли в Украине за 2006-2011 гг.**

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2006	2,385668	1,353256	1,658212	7,25038	4,785381	4,19808	3,957424	1,797833	<b>6,155703</b>
2007	4,881014	1,091614	3,493143	<b>37,32076</b>	2,287136	<b>9,904761</b>	<b>13,051</b>	2,33237	<b>16,00412</b>
2008	<b>13,89212</b>	1,151699	<b>7,480223</b>	<b>107,6286</b>	2,887233	<b>27,94201</b>	<b>40,08467</b>	5,418277	<b>36,2808</b>
2009	2,815175	2,906589	2,323703	3,481359	2,980902	<b>49,45661</b>	1,666634	2,561844	2,441927
2010	<b>9,953075</b>	1,181044	4,616085	<b>66,22203</b>	4,395196	8,842904	<b>27,35447</b>	3,450293	<b>18,16768</b>
2011	<b>14,29059</b>	2,091376	<b>8,48057</b>	<b>101,5787</b>	<b>10,57858</b>	<b>21,33423</b>	<b>39,57499</b>	<b>13,09649</b>	<b>43,18881</b>

*Примечание: 1 – сельское хозяйство, лесное хозяйство; 2 – рыбалка, растениеводство; 3 – добывающая промышленность; 4 – перерабатывающая промышленность; 5 – производство и распределение электроэнергии, газа и воды; 6 – строительство; 7 – торговля, ремонт автомобилей, бытовых приборов и предметов личного пользования; 8 – деятельность отелей и ресторанов; 9 – деятельность транспорта и связи.*

Источник: рассчитано автором

Все это даст возможность расширить налоговую базу, увеличить поступления в бюджет, увеличить занятость, что в комплексе будет способствовать возрождению и наращиванию потенциала страны.

### **4.3. Мировой опыт налогового администрирования**

Фискальный механизм любой юрисдикции основывается на налоговом администрировании, управлении налоговой системой, осуществляемом налоговыми органами соответствующего государства. Не вдаваясь в дискуссионные аспекты теоретических изысканий в сфере налогового управления и администрирования, имеющиеся в современной экономической литературе, рассмотрим специфику управления налоговыми системами в различных странах и основные нововведения внедряемые ими в управленческую систему фискального механизма. Использование накопленного различными странами опыта даст

возможность финансовым и налоговым органам России и Украины более обоснованно совершенствовать свои налоговые системы и управление ими.

Данное исследование базируется на данных ОЭСР<sup>171</sup> и ФНС РФ<sup>172</sup> относительно налоговых систем и управления ими в 52 странах с развитой и развивающейся экономикой.

Кроме стран, входящих в ОЭСР: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Израиль, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Корея Южная, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Словакия, Словения, США, Турция, Финляндия, Франция, Чехия, Чили, Швейцария, Эстония, Япония, предоставлены данные стран, не состоящих в членстве ОЭСР:

- стран, которые исследуются Международной организацией финансистов профессионалов (CFA) (в т.ч. Аргентина, Китай, Индия, Южная Африка и РФ);
- стран, не входящих в ОЭСР, но являющихся членами ЕС (т.е. Болгария, Кипр, Латвия, Литва, Мальта и Румыния);
- стран, чья налоговая служба сотрудничает с зонами свободной торговли (ФТА) (т.е. Колумбия, Гонконг (Китай), Малайзия и Сингапур);
- стран Большой 20 (G20), неупомянутых выше (т.е. Бразилия, Индонезия и Саудовская Аравия).

Сначала рассмотрим **ведомственное устройство налоговых администраций в различных странах:**

- Большинство стран (около 60%) применяет «единую полунезависимую структуру» для организации налоговой службы, ответственной за управление прямыми и косвенными налогами. В 11 странах официальный орган управления/консультационный совет, включающий внешних представителей, создан как часть управленческой структуры.
- Другие, менее независимые структуры включают в себя: 1) директорат в Министерстве Финансов, работающий и ответственный за прямые и косвенные налоги (9 стран); 2) структуру директоратов/агентств в Министерстве финансов (9 стран) и 3) отдельные административные учреждения для прямых и косвенных налогов (5 стран).
- Чёткое разделение подходов к организации служб социальной защиты (социальных фондов) и налоговых органов существует в 32-х странах ОЭСР: в 19 из них эти службы разделены, в других объединены. Из 18 стран – не членов ОЭСР – 7 применяют объединённую структуру, 2 страны (Чехия и Словакия) планируют объединение, предпосылки для такого объединения также существуют в Греции и Португалии.

---

<sup>171</sup> OECD (2013) Tax Administration 2013 Comparative Information on OECD and Other Advanced and Emerging Economies. OECD Publishing [http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/tax-administration-2013\\_9789264200814-en](http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/tax-administration-2013_9789264200814-en)

<sup>172</sup> <http://www.nalog.ru>

- Введение организационной структуры с меньшим количеством уровней и одним централизованным органом управления (Эстония, Финляндия и Латвия);

- В некоторых странах (Греция, Норвегия и Португалия) проходят преобразования по значительному сокращению офисных отделений налоговых служб.

По данным многих налоговых служб на них возложены дополнительные функции, не связанные с налогами (сбор социальных платежей, аккумулярование неналоговых задолженностей, таких как пособия на ребенка и студенческие займы, а также управление элементами Государственной пенсионной политики).

Степень независимости налоговых органов существенно различается по странам. Управление по следующим вопросам находится во власти налоговых органов:

- по организации внутренней структуры (16 стран);
- по управлению бюджетом (11 стран);
- по управлению персоналом (16 стран);
- по выплате вознаграждений работникам (23 страны).

Страны по-разному решают вопросы, как специальной обработки жалоб, так и организации работы служб надзора за деятельностью налоговых органов. Правительство в 11 странах основало независимые службы для работы с жалобами на налоговые управления (уполномоченные органы – «ombudsman»), в других странах с жалобами налогоплательщиков работают службы для разбора жалоб на государственные органы (общественные уполномоченные органы – «Ombudsman's Office» или аналогичные службы), в двух странах основаны отдельные и независимые службы по надзору за налоговыми управлениями.

Приведем данные о налоговом администрировании по конкретным странам.

В **Германии** за налоговое управление отвечают региональные власти, таможенные службы работают отдельно от налоговых, социальными платежами занимаются отдельные службы.

**Италия:** налоговое управление распределяется между службами:

1. Agenzia delle Entrate отвечает за налоговое управление;
2. Agenzia delle Dogane (Таможня) отвечает за акцизы, пошлины, НДС по экспорту и импорту;
3. Agenzia del Territorio (Территориальное агентство) отвечает за кадастровые платежи, регистрацию и оценку имущества.
4. Налоговыми нарушениями занимается специальный отдел полиции (Guardia di Finanza), принудительным взысканием долгов по налогам и социальным платежам занимается специальная государственная организация (Equitalia), а информационной обработкой данных занимается отдельное агентство (Sogei).

**Швейцария:** управлением платежами по налогу на прибыль и НДФЛ занимаются 26 ведомств, находящиеся в Кантонах (административных единицах),

совместно с федеральным правительством. Управлением по НДС занимается специальный отдел Федеральной Налоговой Службы.

**Мальта:** Министерство финансов Мальты готовит проект по объединению налоговой и таможенной службы, для чего уже разработана законодательная база. Планируется введение новой должности – глава этой объединённой службы (Commissioner of Revenue). Аналогичные проекты рассматриваются в Венгрии, Португалии, Словакии.

**Чехия, Словакия** объявили об интеграции сбора в одной службе налоговых и социальных сборов, в **Японии** и многих других странах рассматривается перспектива такой интеграции.

В **Австралии** планируется создание Совета по налоговому менеджменту при Налоговой службе, который будет выполнять управленческую функцию. Консультационный совет, занимающийся управленческой и организационной деятельностью налоговых служб в **Южной Африке** (SARS) просуществовал с 1997-2002 г., а затем Совет был заменён отдельными консультационными службами при Министерствах Финансов.

В **России** деятельность налоговых органов регулируется, прежде всего, Налоговым кодексом РФ и «Положением о Федеральной налоговой службе», утвержденным Постановлением Правительства РФ от 30 сентября 2004 г. № 506 (с изм. и доп.), в котором содержится более 20 функций, закрепленных за ними:

- осуществление контроля и надзора за соблюдением законодательства о налогах и сборах; осуществлением валютных операций; соблюдением требований к контрольно-кассовой технике и т.д.;

- выдача в установленном порядке разрешения на проведение всероссийских лотерей; свидетельства о регистрации лица, совершающего операции с прямогонным бензином и с денатурированным этиловым спиртом;

- осуществление государственной регистрации юридических лиц, физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств; выдача специальных марок для маркировки табака и табачных изделий, производимых на территории РФ; федерального государственного надзора в области организации и проведения азартных игр;

- регистрация в установленном порядке контрольно-кассовую технику;

- ведение учета всех налогоплательщиков; Единых государственных реестров юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и налогоплательщиков;

- другие функции, перечисленные как в названном положении, так и содержащиеся в федеральных законах, нормативных правовых актах Президента РФ или Правительства РФ.

Функции налоговых органов РФ за годы, прошедшие после принятия Постановления Правительства РФ от 30 сентября 2004 г. № 506 многократно изменялись. Так, согласно Постановления Правительства РФ от 02.11.2013 № 988 ФНС «организует профессиональное образование работников центрального аппарата Службы, ее территориальных органов и организаций, находящихся в ее ведении...; устанавливает порядок и сроки проведения аттестации кандидатов

на должность руководителя образовательных организаций, подведомственных Службе, и руководителей указанных организаций».

В настоящее время осталось не столь уж много функций ФНС РФ не связанных непосредственно с налогами и сборами; из состава системы российских налогов и сборов выведены таможенные платежи и сборы и отчисления в государственные внебюджетные фонды.

Теперь рассмотрим **структуру налоговых служб и их особенности в отдельных юрисдикциях.**

- Большинство налоговых служб проводят организационные преобразования, направленные на улучшение результатов их работы, в том числе сокращение издержек. Важную роль играют институциональные преобразования, увеличение обязанностей налоговых служб, повышение эффективности работы с налогоплательщиками (в т.ч. крупными), уменьшение уровней управления и централизация власти, рационализация работы налоговых подразделений, взаимодействие в работе с другими государственными службами (например, по кадровым вопросам и ИТ);

- Структура 2/3-х из обследуемых налоговых служб имеет разветвлённую организационную структуру, разделённую по признакам (по специфике деятельности, по типам налогоплательщиков, по видам налогов);

- Многие налоговые службы работают через специальные сайты, проводят исследования по борьбе с внутренними налоговыми преступлениями и занимаются принудительным взысканием налогов.

- Большинство налоговых служб имеют собственную ИТ поддержку, и только налоговые службы в 10 странах пользуются услугами общей государственной ИТ службы.

Имеются следующие особенности в организации работы головных офисов (центрального аппарата территориальных подразделений) налоговых служб и распределении их ресурсов:

- Среди налоговых служб имеются большие различия в функциях налоговых управлений по разным факторам (централизованный подход к управлению налоговыми органами, многофункциональность налоговых ИТ служб);

- Некоторые налоговые службы работают через географическую и иерархическую структуру подразделений, большинство служб для увеличения экономичности и производительности создают центральные офисы (колл-центры, центры обработки информации, офисы по работе с налогоплательщиками);

- Многие налоговые службы, особенно в Европе (в т.ч. Греция и Португалия), пытаются сократить количество налоговых офисов с целью уменьшения затрат; но многие налоговые службы в настоящее время работают в оптимальном режиме для осуществления работы со своими налогоплательщиками.

Большинство налоговых служб (около 85%) учредили специальные подразделения для крупных налогоплательщиков, при этом данные подразделения существенно различаются по исполняемым ими обязанностям. Интерес пред-



ставляет опыт организации текущей деятельности по организации отдельных управлений для работы с налогоплательщиками, особенно с крупными налогоплательщиками в Бельгии, Чехии и Португалии.

Несмотря на значительное увеличение состоятельных налогоплательщиков – физических лиц за последние годы только некоторые налоговые службы (в 8 странах) создали для них специальные отделения.

Приведем данные о структуре налоговых служб и их особенностях в конкретных странах.

**Бельгия:** создана новая организация для обслуживания крупных налогоплательщиков, число которых составляет 15 000, для полноценной работы этой организации в 2014 г. потребуются 495 специалистов.

**Канада:** крупные налогоплательщики рассматриваются по видам налогов:

1. По налогу на прибыль (сегодня существующий критерий – прибыль свыше 250 млн. долл.) – число постоянно увеличивается, крупными налогоплательщиками становятся трасты, товарищества и филиалы иностранных организаций;

2. Налог на товары и услуги (налог с оборота) – компании с годовыми доходами более 100 млн. долл. (в т.ч. организации – нерезиденты), и компании, которые находятся под их контролем.

**Китай:** двухуровневая система определения крупных налогоплательщиков

1. На федеральном уровне – 45 крупных налогоплательщиков, критерии отбора зависят от сферы деятельности, оборота и формы организации. Работой с крупными налогоплательщиками занимается отдельный Департамент Крупных налогоплательщиков, в котором работает 21 сотрудник.

2. На уровне провинций – по отдельным критериям, в зависимости от уровня развития провинции. Количество сотрудников по крупным налогоплательщикам на уровне провинций – около 2600 человек.

**Колумбия:** крупных налогоплательщиков определяют на федеральном и региональном уровне. Всего насчитывается около 7 167 крупных налогоплательщиков.

**Финляндия:** критерий – прибыль от 5 млн. евро у компании или группы компаний.

**Франция:** критерии по выручке, а также все компании, в которых крупный налогоплательщик владеет более чем 50% доли в уставном капитале.

**Германия:** критерий по выручке варьируется по отраслям.

**Венгрия:** критерий определяется расчётным путём, исходя из суммы уплаченных налогов. Метод «налоговой вместимости» (tax capacity).

**Нидерланды:** крупные налогоплательщики определяются по соответствию одному из нескольким критериям:

- 1) участие акций компании в торгах на Амстердамской бирже;
- 2) средневзвешенная фискальная стоимость превышает 25 млн. евро;
- 3) наличие иностранных филиалов и средневзвешенная фискальная стоимость превышает 12,5 млн. евро;

4) наличие 5-ти и более иностранных филиалов и средневзвешенная фискальная стоимость превышает 12.5 миллионов евро;

5) некоммерческая организация, средневзвешенная фискальная стоимость которой превышает 7,5 млн. евро;

6) все фирмы финансовой (банки, страховые организации), газовой и нефтяной отрасли.

Если фирма соответствует нескольким категориям, то налогоплательщик считается суперкрупным.

В **России** на федеральном уровне созданы и функционируют 9 Межрегиональных инспекций ФНС России по крупнейшим налогоплательщикам, которые осуществляют налоговое администрирование, соответственно: в сфере разведки, добычи, переработки, транспортировки и реализации нефти и нефтепродуктов; природного газа; основных видов обрабатывающих производств, строительства, торговли и других видов деятельности; производства и реализации электрической энергии; производства и реализации продукции металлургической промышленности; оказания транспортных услуг; реализации и (или) предоставления в пользование технических средств, обеспечивающих оказание услуг связи; машиностроения; финансово-кредитной сферы. Есть также Межрегиональная инспекция ФНС России по централизованной обработке данных, по камеральному контролю, по ценообразованию для целей налогообложения и Межрегиональные инспекции по федеральным округам.

Для отнесения налогоплательщика к крупнейшим в РФ используются:

1. значения показателей финансово-экономической деятельности за год: суммарный объем начислений федеральных налогов и сборов свыше 50 млн. руб.; суммарный объем выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг и операционных доходов превышает 10 млрд. руб.; сумма внеоборотных и оборотных активов превышает 10 млрд. руб.

2. отношения взаимозависимости между организациями

Ниже приводится информация по отдельным **вопросам стратегического управления налоговыми системами.**

- 3/4 из служб перечисленных стран планируют себе такие цели как: уменьшение издержек, уменьшение административной нагрузки, повышение качества обслуживания налогоплательщиков и снижение налоговых долгов;

- Только некоторые налоговые службы публикуют отчетность по своей деятельности: отчеты по всей проведенной работе – в 5-ти странах, годовые (более года) бизнес-планы – в 14 странах, стандарты обслуживания и достигнутые результаты – в 22 странах;

- В США доступна отчетность о результатах деятельности налоговых служб по достигнутым результатам в соответствии с поставленными целями, в Великобритании и Канаде – по выполнению налогоплательщиками своих обязанностей, в Австралии, Ирландии и Канаде – по уровню обслуживания налогоплательщиков;

- В странах ОЭСР стандарты обслуживания имеются в налоговых службах 28 стран из 34-х, в 26 странах эти стандарты общедоступны. Из 18-ти стран, не членов ОЭСР, 14 развивают и публикуют стандарты обслуживания;

публикуют результаты о проведенной работе в области обслуживания в 22-х странах ОЭСР и 7-ми странах – не членах ОЭСР;

- 2/3 налоговых служб следят за налогоплательщиками, чтобы измерить уровень предоставления услуг и управления в налоговых службах;

- Большинство налоговых служб оценивают результаты управления по следующим критериям: 1) измерение уровня исполнения налогоплательщиками своих обязанностей в рискованных областях; 2) измерение качества обслуживания налогоплательщиков и других специалистов; 3) уменьшение нагрузки на налогоплательщиков и/или измерение уровня удовлетворённости налогоплательщиков работой налоговой службы.

В России на сайте ФНС РФ в разделе «Статистика и аналитика» содержится достаточно большой объем информации о деятельности налоговых органов; ежегодно принимаются Основные направления налоговой политики на среднесрочный период, в которых анализируется проделанная работа за истекший период и ставятся стратегические задачи на будущее. Последние «Основные направления налоговой политики РФ на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» одобрены Правительством РФ 30 мая 2013 г.

Теперь рассмотрим **управление персоналом в налоговых службах.**

- Большинство налоговых служб (88%) имеют официальную стратегию по управлению персоналом, проводят оценку текущих и возможных профессиональных навыков и способностей персонала (около 90%), и имеют программы по повышению квалификации;

- Большинство налоговых служб (83 %) проводят периодический мониторинг удовлетворённости и мотивации кадров.

- 2/3 налоговых служб в перечисленных странах планируют или осуществляют изменения в отношении набора, обучения, работы и награждения персонала; 42% планируют провести существенные изменения в отношении профессиональной подготовки кадров (в РФ см. отмеченные ранее изменения от 2.11.2013 г. в «Положение о Федеральной налоговой службе»);

- Некоторые налоговые службы сами набирают и назначают персонал, для некоторых установлены государственные лимиты. Некоторые налоговые службы с целью сокращения расходов перестали набирать новых работников;

- Большинство налоговых служб (88%) имеют чёткие критерии отбора и назначения персонала;

- Большинство налоговых служб проводит повышение квалификации персонала по коммерческим дисциплинам (77%), риск менеджменту (82%) и финансовому менеджменту (77%). Около 2/3 (68%) используют для обучения внешние организации.

- Система управления имеется почти у всех служб (92%), однако 29% не устанавливают рабочих целей для работников на заданный период времени; оценка проделанной работы каждого работника осуществляется по-меньшей мере ежегодно (92%);

- Большинство налоговых служб (72 %) оплачивает деятельность своих работников в соответствии с расценками, установленными в государственном секторе. Около 2/3 рассмотренных налоговых служб имеют гибкую систему вознаграждений за успешную работу.

- За последние годы большинство налоговых служб (58%) сократили численность персонала, а 38% набрали новых работников. Сейчас сокращения идут на убыль, самый низкий уровень увольнений (0,8%) – в Израиле, самый высокий (18%) – в РФ.

- Возрастные группы существенно различаются по странам, преобладание работников в возрасте наблюдается в северных странах, в некоторых других странах Европы (Бельгия, Италия, Нидерланды и Португалия) и США.

- Наблюдается связь образования и возраста: большинство работников с высшим образованием и академическими степенями находятся в возрасте до 50 лет.

Далее проанализируем **ресурсы национальных налоговых служб**.

- В рамках фискальной политики налоговые службы во многих странах получили указы уменьшить расходы на управление, в т.ч. через сокращение персонала, которые идентифицируются как *«государственные мандаты по сокращению затрат»*;

- Расходы на оплату труда в налоговых службах существенно различаются, составляя от 50% до 90% управленческих расходов. В странах с низкими заработными платами (Италия, Новая Зеландия) заметно значительное использование ИТ технологий.

- Расходы на ИТ обеспечение (зарплата и управленческие расходы) составляют существенную часть управленческих расходов, в 18 странах в налоговых службах общая сумма ИТ расходов достигала 10 % в 2011г. (в некоторых из стран – 15%) . Тенденция идёт к возрастанию.

- Расходы налоговых органов на сбор налогов в разных странах существенно различаются, не только с точки зрения эффективности их деятельности, но с учётом структуры и распределения нагрузки. Во многих странах (Австралия, Канада, Дания и Ирландия) уменьшается государственное финансирование расходов налоговых служб на осуществления их деятельности. Однако в других странах (Нидерланды, Великобритания) происходит увеличение финансирования налоговых органов для повышения эффективности их работы.

- Сумма собранных налогов имела тенденция к сокращению в 2007, 2008г. до существенного падения в 2009 г., как результат глобального экономического кризиса; во многих налоговых службах количество собранных налогов увеличилось в 2010 году, однако и 2011 всё ещё не достигло уровня 2007 г.;

- Рассчитанный по отношению к ВВП коэффициент налоговых затрат различается по странам, но находится в промежутке 0,15-0,25 % от ВВП;

- Показатели персонала (количество граждан, работников) существенно различается по странам и зависит от структуры и эффективности работы налоговой службы;

- Наблюдаются также существенные различия в распределении трудовых ресурсов в налоговых службах рассматриваемых стран.

- Аутсорсинг широко используются в управленческих целях, для оказания ИТ обслуживания; наблюдается привлечение работников извне для сбора налогов (Австралия) и управления персоналом (Новая Зеландия и Великобритания).

В **России** издержки налогового администрирования на 100 руб. налоговых доходов (без единого социального налога) в 2010 г. составляли 1,26 руб.<sup>173</sup>

Дадим характеристику **текущей деятельности налоговых служб**.

В целом, невзвешенный показатель «среднее значение налогов к ВВП» в финансовом 2010 г. по странам ОЭСР был таким же, как и в 2009 г., но на 0,7% меньше, чем в 2008 г., что указывает на экономический спад в некоторых странах<sup>174</sup>.

- Совокупные показатели возврата налогов существенно различаются по странам в зависимости от налоговой системы и других факторов.

- В целом, в результате финансового кризиса наблюдается тенденция к увеличению налоговых возвратов, что усиливает рабочую нагрузку на налоговые службы и способствует возникновению опасности налоговых преступлений.

- Исходя из сопоставимой информации, налоговые службы сократили издержки по обслуживанию, используя различные электронные системы, в том числе Интернет;

- Во многих налоговых службах не хватает достаточной информации и знаний для решения вопросов с налогоплательщиками с помощью более дорогих средств (по телефону или при личной встрече);

- Система мониторинга и исследования результатов деятельности налоговой службы после нововведений остаётся до сих пор недоработанной;

- Эффективность обслуживания налогоплательщиков различается в зависимости от отдела (самый результативный в большинстве юрисдикций – возвраты НДС).

- Общий результат деятельности органов налогового контроля (как прирост годового сбора налогов) различается по странам. У половины налоговых служб этот показатель менее 4%, в 17 странах – менее 2%, в 14 странах – между 2-4%, а в 12 оставшихся – более 4% (в трёх из них показатель достиг 8%);

- По итогам последних пяти лет общая результативность работы налогового контроля возросла на 20%.

---

<sup>173</sup> Издержки налогообложения в Российской Федерации / А.П. Киреенко, С.С. Быков. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2012. – С. 88

<sup>174</sup> В «Основных направлениях налоговой политики РФ на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» приведены налоговые и неналоговые поступления в % к ВВП по странам ОЭСР по годам с 2006 по 2011 г.г. и уровень налоговой нагрузки организаций в 2011 как общий, так и в разрезе отдельных налогов.

- Уровень задолженностей по налогам в 2011 г. спал по сравнению с рекордным значением в 2009 г. (результат финансового кризиса), однако превышает на 20% соответствующий показатель 2007 г.

- Объём налоговых задолженностей существенно различается по странам и налогоплательщикам;

- 15 стран на протяжении последних семи лет держат постоянное значение (менее 8%) уровня неуплаченных долгов на конец года – Аргентина, Австралия, Австрия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Ирландия, Япония, Корея, Нидерланды, Норвегия, Швеция, Сингапур и Великобритания.

- В результате финансового кризиса ряд долгов были списаны как неуплаченные, соотношение « списанные неуплаченные долги/долги на начало налогового периода» в странах ОЭСР возросло с 19% в 2007 г до 25% в 2009 г. Сейчас этот показатель медленно уменьшается.

Далее излагаются вопросы **использования электронного обслуживания в налоговых службах.**

- Заполнение налоговых деклараций в электронной форме является универсальным, практикуется в 90% налоговых служб; в результате преобразований имеется стойкая тенденция последних 6 лет возрастания использования электронного варианта заполнения деклараций;

- В 2011 г. электронный сервис использовало большинство налогоплательщиков НДС и 60% плательщиков налога на прибыль;

- Однако имеется потенциал для большего использования средств электронного заполнения деклараций (+75%) в 14 странах по НДС, в 10 – по налогу на прибыль и в 8 – по НДС.

- Предварительное заполнение налоговых деклараций является важным элементом, особенно по НДС; во многих странах осуществляется полностью автоматизировано; в 7 странах (в т.ч. Дания, Новая Зеландия и Швеция) все готово для перехода на полноценное электронное заполнение деклараций по НДС.

- Автоматизация налоговых платежей успешно работает в налоговых службах 21-ой страны; в 8 странах Европы автоматизированные платежи используются более чем на 75%; но есть потенциал для увеличения применения электронных платежей.

- Другие электронные услуги предоставляются более чем в половине рассмотренных стран: личный кабинет, связь по интернету с налогоплательщиком, удалённый доступ к системе и к законодательной базе; около половины применяют социальные мультимедийные средства для связи с налогоплательщиком.

- Относительный прогресс наблюдается при автоматизированной уплате налогов и в ряде стран (Чили, Эстония, Франция и Швеция) налоговые службы показали при его применении наибольший профессионализм. Однако у работников налоговых служб не хватает знаний и квалификаций для работы с налогоплательщиками через автоматизированные системы, что приводит к использованию более дорого обслуживания налогоплательщиков на месте.

На сайте ФНС **России** в настоящее время размещено более 30 электронных услуг: личный кабинет для различных групп налогоплательщиков, создай свой бизнес и многие другие.

Теперь рассмотрим **взаимоотношения налоговых управлений и налоговых посредников.**

Исходя из фактов, полученных от налоговых служб, можно потенциально уменьшить нагрузку на налогоплательщиков, связанную со сложностью исчисления и уплаты налогов:

- Менее 1/3 налоговых служб сообщила о специфике налогового законодательства, понимание которого требует привлечения специалиста.
- Большинство налоговых служб не смогли определить, какая часть налоговых деклараций была подготовлена налоговыми посредниками;
- Менее половины налогоплательщиков следят за деятельностью налоговых посредников;
- Только 60% налоговых служб взаимодействуют с налоговыми посредниками;
- Сравнительно малое количество налогоплательщиков не пользуется услугами налоговых посредников.

Возможно увеличить взаимодействие с налоговыми посредниками на 75%.

Данное направление следует признать актуальным и для российских налоговых органов.

#### **Прочие аспекты деятельности налоговых управлений.**

Большинство налоговых служб осуществляет обслуживание налогоплательщиков на общественных началах и специальное обслуживание на платной основе. В настоящее время возникает тенденция к росту оказания платных услуг.

Большинство налоговых служб используют традиционные формы воздействия в части принудительного взыскания задолженностей по налогам (консенсус, продление сроков платежа, изъятие имущества), реже используется закрытие бизнеса, изъятие лицензии, отказ в доступе к государственным услугам и ограничение на выезд за границу.

Все налоговые органы (хотя и с существенными отличиями) имеют право получить доступ к необходимой информации, в т.ч. через третьих лиц.

Политика добровольного раскрытия информации является (на примере некоторых стран) средством вдохновения налогоплательщиков на раскрытие неисполнения ими своих налоговых обязанностей в прошлых периодах.

В заключении сформулируем выявленные **основные направления развития налоговых служб**, альтернативные для различных юрисдикций:

1. Осуществление институциональных и организационных преобразований в направлении создания налоговых институтов (служб) с большим уровнем автономии; введение организационной структуры с меньшим количеством уровней; сокращение офисных отделений налоговых служб.

2. Увеличение результативности их работы.

3. Решение комплекса проблем работающего персонала налоговых служб: с одной стороны, и сокращения, с другой; низкий уровень квалификации и возрастные проблемы.

4. Грамотная политика государственного финансирования расходов налоговых служб на осуществления их деятельности.

5. Внедрение электронных систем в работу налоговых служб требует существенных доработок на основе использования имеющего в ряде стран успешного опыта работы с налогоплательщиками. Учитывая тенденцию к улучшению и экономичности обслуживания, использование и внедрение электронного обслуживания должно становиться нормой.

6. Задействование потенциала для более эффективного взаимодействия с налоговыми посредниками и их представителями, их лучшее обслуживание.

7. Более широкое использование программ добровольного раскрытия информации в налоговых органах.

#### **4.4. Налоговое регулирование трансфертного ценообразования как способ повышения эффективности использования налогового потенциала Украины**

По данным Министерства доходов и сборов Украины из-под налогообложения через механизм трансфертного ценообразования выводится около 100 млрд. грн. ежегодно, в результате чего государственный бюджет Украины недополучает 20–25 млрд. грн.<sup>175</sup> По оценкам И. Калетника<sup>176</sup> в результате применения субъектами хозяйствования трансфертных цен в 2012 г. потери поступлений налога на прибыль составили 42 млрд. грн., а согласно расчетам Всемирного финансового сообщества ежегодный отток капитала из Украины, в том числе вследствие применения трансфертного ценообразования, составляет около 9,15 млрд. долл., по этому показателю Украина занимает 17 место в мире<sup>177</sup> (рис. 4.3). При этом 90% украинского капитала поступило на Кипр и Виргинские Острова, а объем накопленных прямых инвестиций в Украину за основными странами-инвесторами является наибольшим из Кипра, Виргинских островов и Белиза (39%)<sup>178</sup>. Это явление следует расценивать как реинвестирование, которое свидетельствует о применении трансфертного ценообразования с целью минимизации налоговых обязательств. Однако, возвращение этих капиталов в Украину не возобновляет финансовый потенциал страны в полной мере.

---

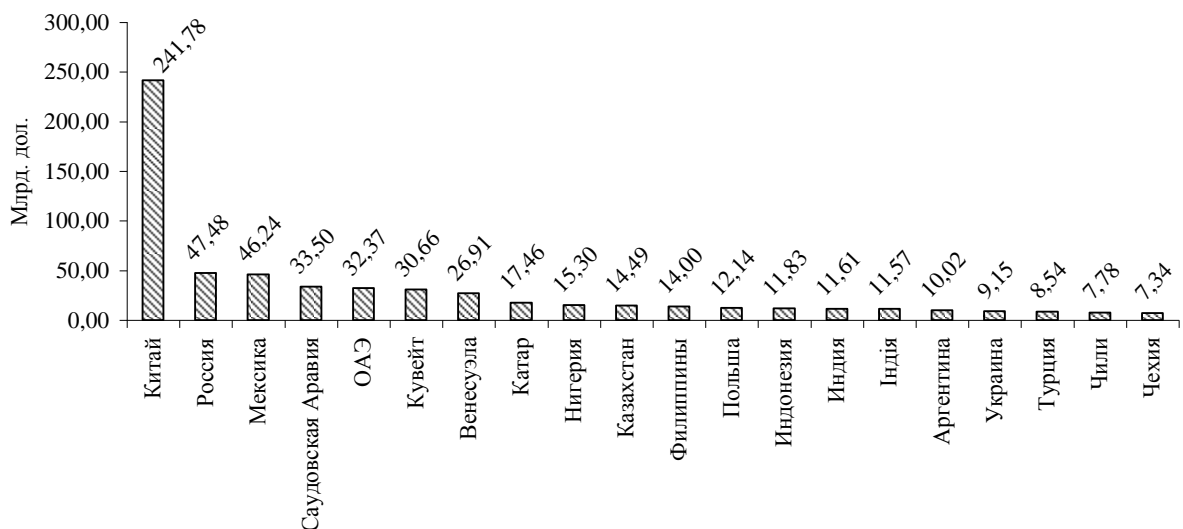
<sup>175</sup> Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 04.07.2013 р. № 408-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/408-18/print1371479257466566>

<sup>176</sup> Інтерв'ю І. Калетника [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. Україна. – 2013. – № 18. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/igor-kalyetnik-poyavi-novoyi-deputatskoyi-frakciyi-chi-grupi-v-parlamenti-ochikuvati-ne-varto-.html>.

<sup>177</sup> Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2000–2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFF2010/gfi\\_iff\\_update\\_report-web.pdf](http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFF2010/gfi_iff_update_report-web.pdf).

<sup>178</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.





**Рис. 4.3. Ежегодный отток капитала в странах мира**

Субъектами минимизации налогов через манипулирование трансфертным ценообразованием являются связанные лица, а в условиях интенсификации международной налоговой конкуренции – транснациональные корпорации (ТНК). На транснациональные корпорации в современном мире приходится около 70% всей общемировой торговли, при этом приблизительно ее половина происходит внутри самих ТНК<sup>179</sup>. Деятельность иностранных ТНК получила широкое распространение и в Украине: на сегодняшний день зарегистрировано около 7362 филиалов иностранных ТНК. В рейтинге стран мира с наибольшим количеством филиалов мировых ТНК Украина занимает 15 место<sup>180</sup>. Кроме того, в Украине функционируют большие отечественные ТНК преимущественно сырьевого характера. За оценками Мирового банка, несколько украинских корпоративных структур обеспечивают до 80% экспорта 100 крупнейших украинских компаний-экспортеров<sup>181</sup>. В 2012 году 54% товарного экспорта Украины было вывезено через связанных лиц, а общий объем экспорта по непрямым контрактам составил 260 млрд. грн. Поэтому за пределами Украины концентрируется почти 30% доходу от экспорта товаров<sup>182</sup>. Опрос представителей

<sup>179</sup> Еременко Д. А. Транснациональные корпорации и их роль в современной экономике. Трансфертные цены в рамках внутрикорпоративной торговли ТНК / Д. А. Еременко, А. И. Любименко // Вестник молодых ученых Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна: сб. науч. тр.: в 4 ч. Ч. 2: Гуманитарные и общественные науки / С.-Петербургск. гос. ун-т технологии и дизайна. – СПб.: СПГУТД, 2011. – С. 127–130.

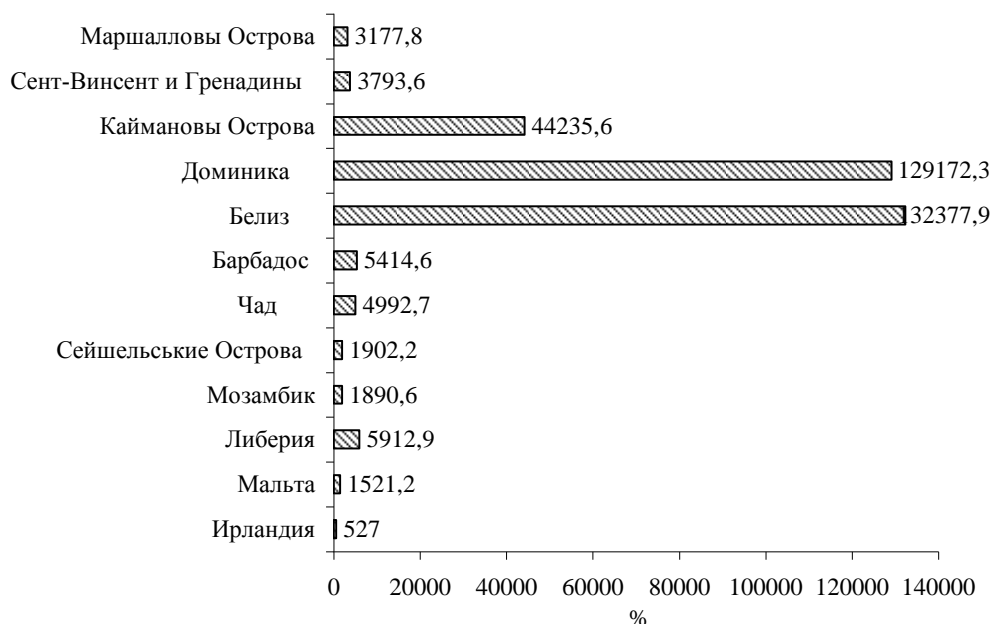
<sup>180</sup> Transnational corporations. Affiliates (most recent) by country [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.nationmaster.com/graph/eco\\_tra\\_cor\\_aff-economy-transnational-corporations-affiliates](http://www.nationmaster.com/graph/eco_tra_cor_aff-economy-transnational-corporations-affiliates).

<sup>181</sup> Савельева Т. Проблемы розвитку великих корпоративних структур векономіці України /Т. Савельева // Персонал. – 2007. – №2. – С. 22– 29.

<sup>182</sup> Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення № 2515 від 12.03.2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=46052](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=46052).

ТНК в Украине показал, что отклонение трансфертных цен от средних рыночных цен в Украине находится в пределах 25%<sup>183</sup>.

Из-за того, что основные отрасли промышленности и сельского хозяйства Украины являются экспортно-ориентированными, минимизация налоговых обязательств в основном достигается через уменьшение налоговой базы в Украине и увеличение налоговой базы в странах с более низкой налоговой нагрузкой через реализацию экспортируемой отечественной продукции по искусственно заниженным ценам связанным лицам, которые реализуют ее реальным покупателям по рыночной цене. Украинские компании продолжают наращивать экспорт в юрисдикции с льготным налогообложением (рис. 4.4)<sup>184</sup>. Экспорт товаров в Белиз уже превысил экспорт из Украины в такие европейские страны как Германия, Великобритания, Испания. Украина поставляет в Белиз продукты нефтепереработки, при этом рынок производства данной продукции в стране находится в глубоком упадке.



**Рис. 4.4. Страны с наибольшим ростом экспорта из Украины за январь-сентябрь 2013 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года**

Приведенные данные свидетельствуют, что государственное регулирование трансфертного ценообразования является одним из наиболее приоритетных для Украины с фискальной точки зрения. Существует значительный потенциал дополнительных поступлений в бюджет при условии сохранения налоговой базы. Возможность применения плательщиками налогов ценовых манипуляций с целью

<sup>183</sup> Балюк Т. Практика встановлення трансферних цін транснаціональними корпораціями в Україні / Т. Балюк // Дослідження міжнародної економіки: Збірник наукових праць. – Вип. 2 (67). – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2011. – С. 209–223.

<sup>184</sup> Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

занижения налоговых платежей является следствием несовершенной нормативно-правовой базой в сфере регулирования трансфертного ценообразования, что обусловливает незначительные риски их выявления у плательщиков налогов. На необходимость усовершенствования законодательства по вопросам трансфертного ценообразования с использованием методологии Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) акцентировано в действующей Программе экономических реформ Украины<sup>185</sup> на 2010–2014 гг. Именно поэтому актуальным является обоснование направлений усовершенствования налоговой политики Украины в сфере трансфертного ценообразования на основе анализа отечественного и передового международного опыта регулирования ценообразования в целях налогообложения.

Трансфертное ценообразование является процессом установления трансфертной цены – цены между связанными лицами, по которой одно лицо реализует товары, нематериальные активы и предоставляет услуги другому связанному лицу (п. 11 вступления в «Рекомендации по трансфертному ценообразованию для многонациональных компаний и налоговых администраций»<sup>186</sup> (далее – Рекомендации ОЭСР)). Цена товаров (работ, услуг) является основой для определения налоговой базы наиболее значимых бюджетообразующих налогов (налога на прибыль, НДС) – дохода (прибыли) или стоимости реализованных товаров (работ, услуг), исходя из которой рассчитывается размер налоговых обязательств налогоплательщиков. Путем занижения или завышения трансфертных цен связанные субъекты хозяйствования имеют возможность влиять на величину налоговых обязательств, подлежащих уплате в бюджет. Установление трансфертных цен таким образом, чтобы минимизировать общее налоговое бремя, по международной классификации называется манипулированием трансфертной ценой (*transfer price manipulation*)<sup>187</sup>.

Для принятия объективных решений о необходимости налогового регулирования трансфертного ценообразования прежде всего необходима оценка его эффективности. По подсчетам Министерства доходов и сборов принятие закона «О трансфертном ценообразовании» обеспечит эффект увеличения налоговых поступлений в государственный бюджет Украины в размере 20 млрд. грн. за три года<sup>188</sup>, при этом предполагается, что его введение и выполнение не потребует дополнительных расходов государственного и местных бюд-

---

<sup>185</sup> Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» від 02.06.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/file/docs/5/d325760.pdf>.

<sup>186</sup> OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. 22 July 2010. – 375 p.

<sup>187</sup> The Internalization Benefits of Transfer Price Manipulation [Електронний ресурс] / Lorraine Eden // The Bush School of Government and Public Service, Texas A&M University. – 2003. – Режим доступу: [http://www.researchgate.net/publication/228810939\\_The\\_Internalization\\_Benefits\\_of\\_Transfer\\_Price\\_Manipulation/file/d912f50eed9dbbd203.pdf](http://www.researchgate.net/publication/228810939_The_Internalization_Benefits_of_Transfer_Price_Manipulation/file/d912f50eed9dbbd203.pdf).

<sup>188</sup> Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 04.07.2013 р. № 408-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/408-18/print1371479257466566>.

жетов. Однако, важным также является учет совокупности расходов, направленных на достижение эффекта, поэтому, вместо абсолютного показателя, целесообразным представляется расчет относительного показателя – экономической эффективности налогового регулирования трансфертного ценообразования –, который определяется как отношение эффекта к расходам.

Экономическую эффективность налогового регулирования трансфертного ценообразования ( $\mathcal{E}_3$ ) предлагается определять, как (4.13):

$$\text{Экономическая эффективность } (\mathcal{E}_3) = \frac{ПН_{\Pi} * K_{\text{И}} / 100}{B}, \quad (4.13)$$

где  $ПН$  – объем дополнительных налоговых поступлений в результате введения регулирования трансфертного ценообразования по оценкам Министерства доходов и сборов Украины, грн.;

$K_{\text{И}}$  – вероятность выявления случаев уклонения от уплаты налогов и неплательщиков, %;

$B$  – расходы на обеспечение достижения эффекта налогового регулирования трансфертного ценообразования, грн.

Если  $E_E > 1$ , то налоговое регулирование трансфертного ценообразования является эффективным. В случае  $E_E \leq 1$ , налоговое регулирование трансфертного ценообразования неэффективно.

Расчет экономической эффективности налогового регулирования трансфертного ценообразования по трем сценариям (пессимистическим, реалистичным, оптимистичным) представлены в табл. 4.5.

Осуществленные расчеты подтверждают высокую экономическую эффективность налогового регулирования трансфертного ценообразования, ведь потенциал дополнительных поступлений в государственный бюджет значительно превышает расходы налоговых органов и налогоплательщиков на администрирование налоговых обязательств, определенных с учетом правил трансфертного ценообразования. В случае превышения расходов на достижение эффекта, необходим пересмотр, изменение, отмена или усовершенствование применяемых средств налоговой политики в сфере трансфертного ценообразования.

Важно отметить, что налоговое регулирование трансфертного ценообразования не препятствует социально-экономическому развитию стран и не является препятствием для ее внешнеторговых отношений. Так, к странам с жесткими правилами трансфертного ценообразования относятся Индия и Китай, которые демонстрируют устойчивую тенденцию экономического роста (средний ежегодный прирост ВВП за последние 10 лет – более 10% и 7% соответственно), увеличение объемов внешней торговли и темпов накопления капитала. На сегодняшний день разработка вопроса регулирования трансфертного ценообразования достигла такого уровня, когда можно говорить о формировании международного налогового режима. ОЭСР является ведущей организацией, в значительной мере влияющей на формирование национальных систем регулирования транс-

фертного ценообразования, предоставляя методическое обеспечение в этой сфере – Рекомендации ОЭСР<sup>189</sup>, которые являются основой для разработки национальными правительствами систем регулирования трансфертного ценообразования, которые являются основой для разработки национальными правительствами систем регулирования трансфертного ценообразования.

Таблица 4.5

**Расчет экономической эффективности налогового регулирования трансфертного ценообразования**

Сценарии	Исходящие данные для расчета				Э <sub>3</sub>
	ПН <sup>190</sup> , тыс. грн.	K <sub>й</sub> (в соответствии со Стратегическим планом развития налоговой службы Украины <sup>191</sup> ), %	B (с учетом того, что, согласно исследованиям А. Гольдфарба <sup>192</sup> , рост расходов как налогоплательщиков, так и налоговых органов, связанных с налоговым регулированием трансфертного ценообразования может достигать 80%), грн.		
			Расходы налоговых органов на сбор 1 тыс. грн. налоговых поступлений (по данным расходов государственного бюджета по программной классификации <sup>193</sup> )	Расходы налогоплательщиков на выполнение налогового обязательства в размере 1 тыс. грн. по данным исследования Международной финансовой корпорации <sup>194</sup>	
Пессимистический	667000	51,7	22,09	39,67	8,4
Реалистичный	0	60			9,7
Оптимистичный		75			12

<sup>189</sup> OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. 22 July 2010. – 375 p.

<sup>190</sup> Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 04.07.2013 р. № 408-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/408-18/print1371479257466566>.

<sup>191</sup> Стратегічний план розвитку державної податкової служби України на період до 2013 р. / Угода про позику (Проект «Модернізація державної податкової служби України – 1») між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку № 4698-UA від 04.09.2003 р. (ратифіковано Законом України №1317-IV від 20.11.2003 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/proekt--modernizatsiya-derj>.

<sup>192</sup> Гольдфарб А. Г. Обоснование введения системы трансфертного ценообразования на предприятии / А. Г. Гольдфарб, А. А. Корыстова // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». – 2007. – №77. – С. 438–443.

<sup>193</sup> Виконання Державного бюджету // За даними Державної Казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.

<sup>194</sup> The Costs of Tax Compliance in Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/725f0b804b5f7ae59f06bf6eac26e1c2/UTCCS\\_eng.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=725f0b804b5f7ae59f06bf6eac26e1c2](http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/725f0b804b5f7ae59f06bf6eac26e1c2/UTCCS_eng.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=725f0b804b5f7ae59f06bf6eac26e1c2).

Существенные изменения положений статьи 39 Налогового кодекса Украины (НКУ)<sup>195</sup> по регулированию ценообразования в целях налогообложения в результате введения закона «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины относительно трансфертного ценообразования»<sup>196</sup> с 1 сентября 2013 г. разработаны с учетом рекомендаций ОЭСР.

В международной практике ценой, которая была бы установлена не связанными лицами, действующих на основании собственных коммерческих интересов, принято понимать «цену на расстоянии вытянутой руки» (arm's length principle). «Принцип вытянутой руки» изложен в п. 1 ст. 9 Модельной налоговой конвенции ОЭСР об избежании двойного налогообложения доходов и капиталов<sup>197</sup>, согласно которому «если между двумя связанными лицами устанавливаются либо навязываются условия в области торговых и финансовых отношений, отличные от условий, которые сложились между независимыми предприятиями [в т. ч. цена], то любая прибыль, которая в указанных условиях принадлежала бы одному из предприятий, но по причине указанных условий не относится на его счет, может быть включена в состав прибыли этого предприятия и соответственно облагаться». «Цена на расстоянии вытянутой руки» означает такую цену, которая сложилась бы между не связанными лицами, вовлеченными в такую же транзакцию в подобных условиях на рынке. В НКУ вместо «цены на расстоянии вытянутой руки» используются понятия «обычная цена» и «рыночная цена».

Особенностью налогового регулирования трансфертного ценообразования в зарубежных странах в соответствии с концепцией ОЭСР является то, что оно в основном направлено на внешнеторговые операции и не применяется к внутренним операциям (Аргентина, Канада, Италия, Франция, Австралия, Япония). С 2004 г. в Великобритании введено регулирование не только внешнеэкономического, но и внутреннего ценообразования, однако, параллельно с этим установлена льгота в виде освобождения большинства сделок от риска корректировки цен: не проверяются сделки, осуществляемые малыми (до 50 работников, выручка (или активы) менее 10 млн. евро) и средними (менее 250 работников, выручка менее 50 млн. евро или активы менее 43 млн. евро) предприятиями<sup>198</sup>.

В соответствии со ст. 39 НКУ контролируемыми являются операции, осуществляемые налогоплательщиками с нерезидентами, где существует высокая вероятность манипулирования трансфертным ценам из-за различий в условиях налогообложения в разных странах, и связанными лицами – резидентами

---

<sup>195</sup> Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

<sup>196</sup> Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 04.07.2013 р. № 408-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/408-18/print1371479257466566>.

<sup>197</sup> Погорлецкий А. И. Налоговое планирование внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2006. – 320 с.

<sup>198</sup> Непесов К. А. Налоговые аспекты трансфертного ценообразования: сравнительный анализ опыта России и зарубежных стран. – М.: «Волтерс Клувер», 2007. – 233 с.

со льготным режимом налогообложения или задекларированным отрицательным значением объекта налогообложения по налогу на прибыль за предыдущий налоговый (отчетный) год. При этом для признания операций контролируемы имеет значение не размер предприятия, а общая сумма осуществленных операций с каждым контрагентом за календарный год. Предпосылкой, благодаря которой возможно манипулирование условиями договоров, в том числе ценам, является «связанность» сторон, а не связанные субъекты экономической деятельности, в которых нет заинтересованности в осуществлении невыгодной для себя операции, всегда достигнут приемлемой для них цены, и применение государством регулирующего воздействия не требуется. Поэтому, определение контролируемых операций пп. 39.2.1 НКУ не вполне соответствует общепринятой международной практике, ведь распространяется на операции между несвязанными лицами, которые не являются предметом регулирования собственно трансфертного ценообразования, а именно – операции, одной из сторон которых является нерезидент, который платит налог на прибыль по ставке 5 и более процентов ниже, чем в Украине. Это также противоречит одному из принципов трансфертного ценообразования, который закреплен в пп. 39.1.1 НКУ: «Налоговый контроль за трансфертным ценообразованием предусматривает корректировку налоговых обязательств налогоплательщика до уровня налоговых обязательств, рассчитанных для сопоставимых операций, стороны которых не являются связанными лицами».

Для определения базы налогообложения в контролируемой операции необходимо ее сопоставление с другими операциями, стороны которых не являются связанными. Сравнение осуществляется путем анализа характеристик операции, влияющих на ценообразование. Изменения, внесенные в НКУ в результате принятия закона № 408-VII<sup>199</sup>, устранили неопределенность относительно факторов, которые должны анализироваться при определении сопоставимости условий сделок, а именно: перечень функций и рисков сторон, характеристик рынка осуществления хозяйственной операции, особенностей бизнес стратегий предприятий.

Информация о характеристиках контролируемой и неконтролируемой операций используется для определения цены для целей налогообложения на основе методов:

1) основанных на анализе сделки (транзакционные или традиционные методы) (traditional transaction methods), которые подразделяются на один прямой (сравниваются цены) и два косвенных (сравниваются уровни рентабельности) методы: сопоставимой неконтролируемой цены (comparable uncontrolled price method (CUP)), цены перепродажи (resale price method (RP)) и «затраты плюс» (cost plus method (C+)) ;

2) основанных на анализе прибыли операций (transactional profit methods): метод распределения прибыли (profit split (PS)) и метод чистой маржи операции

---

<sup>199</sup> Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 04.07.2013 р. № 408-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/408-18/print1371479257466566>.

(transactional net margin method (TNMM)). В США этот метод называется методом сопоставимой прибыли (рентабельности) (comparable profits method (CPM)), а в Украине – метод чистой прибыли.

Альтернативой методам трансфертного ценообразования является подход, когда в целях регулирования анализируется не конкретная операция, а деятельность налогоплательщика в целом («глобальный подход» (global formulary apportionment) или «метод универсального распределения» (universal apportionment method)). Налогообложение в этом случае осуществляется со всего дохода корпорации, а затем распределяется налоговыми органами разных стран пропорционально удельному весу дохода филиалов в общем объеме дохода ТНК. На практике такой способ налогообложения используется редко (штаты Канады и США). Исходя из того, что «метод универсального распределения» не учитывает индивидуальные особенности конкретного налогоплательщика и фактические обстоятельства сделки, ОЭСР выступает против применения данного метода и препятствует его распространению в мире<sup>200</sup>.

В целом перечень и описание методов трансфертного ценообразования, закрепленных в п. 39.3.1 НКУ, согласуется с рекомендациями ОЭСР и разделом 482 Кодекса внутренних доходов США<sup>201</sup>. Пп. 39.3.3–39.3.7 НКУ достаточно подробно определяют методы трансфертного ценообразования, перечень и содержание которых соответствует международным стандартам, однако, отдельные их положения носят достаточно общий описательный характер. Регулирование трансфертного ценообразования в зарубежных странах (Канада, США, Дания, Германия, Италия, Япония и др.) осуществляется по следующей схеме: в налоговый кодекс (или закон) имплементируется общий порядок трансфертного ценообразования, который дополняется детальным методическим обеспечением применения методов трансфертного ценообразования.

Т. Балюк<sup>202</sup> на основе опроса в 2010 г. представителей 16 ТНК в Украине было установлено, что ими используется более чем один метод трансфертного ценообразования: 90 % применяют методы на основе сравнения операций (метод сопоставимой неконтролируемой цены, метод цены перепродажи и метод «затраты плюс») и почти 40% – методы на основе сравнения доходов (метод распределения прибыли и метод чистой прибыли). 75 % ТНК предпочитает метод «затраты плюс». Методы сопоставимой неконтролируемой цены и цены перепродажи используются 25% ТНК наряду с другими методами трансфертного ценообразования. Метод распределения прибыли и метод чистой прибыли используют 12,5% опрошенных ТНК (рис. 4.5). Опыт развитых стран показывает, что наиболее часто предпочтение отдается методам, основанным на распре-

---

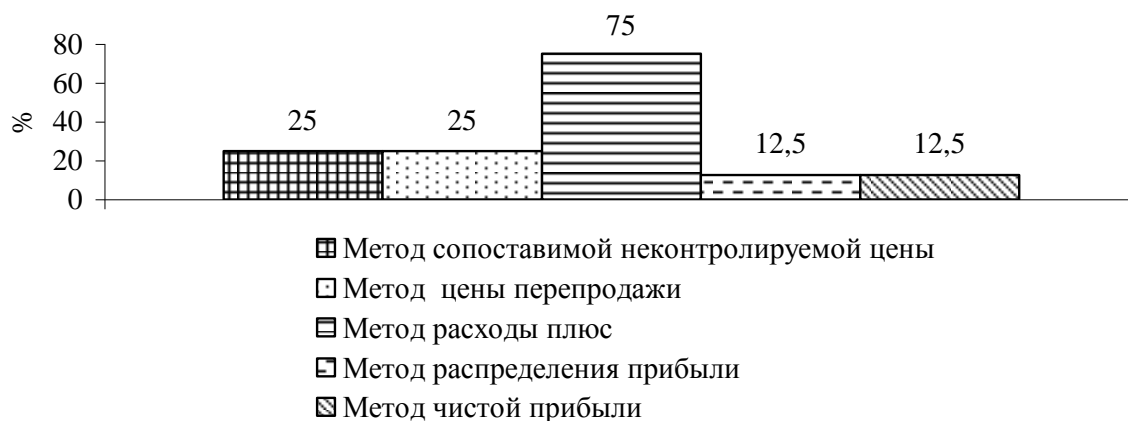
<sup>200</sup> Непесов К. А. Налоговые аспекты трансфертного ценообразования: сравнительный анализ опыта России и зарубежных стран. – М.: «Волтерс Клувер», 2007. – 233 с.

<sup>201</sup> Internal Revenue code of the United States. Section 482 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.transferpricing.com/ustransferpricing\\_files/482usersguides/482user.htm](http://www.transferpricing.com/ustransferpricing_files/482usersguides/482user.htm).

<sup>202</sup> Балюк Т. Практика встановлення трансферних цін транснаціональними корпораціями в Україні / Т. Балюк // Дослідження міжнародної економіки: Збірник наукових праць. – Вип. 2 (67). – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2011. – С. 209–223.



делении прибыли, которые в отличие от транзакционных методов, могут быть применены к уникальным материальным и нематериальным активам, а также торговле через Internet. То, что приоритет при трансфертном ценообразовании в Украине имеют транзакционные методы, объясняется отсутствием опыта использования методов на основе сравнения прибыли как в ТН, так и у налоговых органов. Так как ст. 39 НКУ содержит только общее описание методов, общей проблемой является отсутствие детальных методик их применения, кроме Методических рекомендаций относительно алгоритма определения обычной цены продукции (товаров) при осуществлении внешнеэкономических операций.



**Рис. 4.5. Использование методов трансфертного ценообразования ТНК в Украине**

Преобладание метода «затраты плюс» объясняется большей простотой его применения по сравнению с методом сопоставимой неконтролируемой цены, поскольку требует лишь функционального анализа, а также стратегическими мотивами использования этого метода ТНК из-за недооценки трансфертных цен. Использование метода сопоставимой неконтролируемой цены часто усложняется недостаточностью необходимой информации, а метод цены перепродажи переоценивает трансфертную цену.

ОЭСР (п. 3.2 Рекомендаций<sup>203</sup>) транзакционные методы признает основными, а другие методы рекомендует применять, если ни один из первых трех не может быть использован. Кодекс внутренних доходов США<sup>204</sup> закрепляет принцип гибкого подхода к выбору метода. В соответствии с этим выделим две основные группы стран (табл. 4.6):

1) страны, которые при наличии высокой степени сопоставимости операций предпочитают транзакционные методы, а среди них – метод сопоставимой неконтролируемой цены как наиболее достоверном (Украина после 01.09.2013 г.);

2) страны, которые используют гибкий подход к выбору метода определения рыночной цены. С учетом фактических условий контролируемой операции и

<sup>203</sup> OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. 22 July 2010. – 375 p.

<sup>204</sup> Internal Revenue code of the United States. Section 482 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.transferpricing.com/ustranspricing\\_files/482usersguides/482user.htm](http://www.transferpricing.com/ustranspricing_files/482usersguides/482user.htm).

наличия необходимой информации метод должен позволять сделать наиболее обоснованный вывод о соответствии договорной цены рыночным ценам.

Установление иерархии применения транзакционных методов в международной практике не используется в связи с тем, что ОЭСР не поддерживает такую форму регулирования, поскольку выбор метода должен зависеть от обстоятельств конкретной операции. Из рассмотренных стран только в Италии на сегодняшний день применяет иерархию методов.

Таблица 4.6

**Приоритетность методов трансфертного ценообразования и обязанность доказательства того, что цена договора не соответствует рыночной цене**

Страна / организация	Транзакционные методы			Методы, основанные на анализе прибыли			Глобальная формула	Обязанность доказательства не соответствия цены договора рыночной цене
	CUP	RP	C+	PS	CPM	TNMM		
Украина	+	+	+	+	-	+	-	налоговый орган
Испания	+	+	+	-	-	-	-	налоговый орган
Аргентина	+	+	+	+	+	+	-	налогоплательщики
Новая Зеландия	+	+	+	+	+	+	-	налогоплательщики
Колумбия	+	+	+	+	-	+	-	налогоплательщики
Индия	+	+	+	+	-	+	-	налогоплательщики
Перу	+	+	+	+	-	+	-	налогоплательщики
Сингапур	+	+	+	+	-	+	-	налогоплательщики
США	+	+	+	+	+	-	+	налогоплательщики
Бельгия	+	+	+	вторичный	-	вторичный	-	налогоплательщики
Австралия	+	+	+	вторичный	-	вторичный	-	налогоплательщики
Канада	+	+	+	вторичный	-	вторичный	+	налогоплательщики
Китай	+	+	+	вторичный	-	вторичный	-	налогоплательщики
Дания	+	+	+	вторичный	-	вторичный	-	налогоплательщики
Франция	+	+	+	вторичный	-	вторичный	-	налогоплательщики
Германия	+	+	+	вторичный	-	вторичный	-	налогоплательщики
Япония	+	+	+	вторичный	-	вторичный	-	налогоплательщики
Великобритания	+	+	+	вторичный	-	вторичный	-	налогоплательщики
Швеция	+	+	+	вторичный	-	вторичный	-	налогоплательщики
Нидерланды	+	+	+	вторичный	-	вторичный	-	налогоплательщики
Австрия	+	+	+	вторичный	-	вторичный	-	налогоплательщики
Италия (иерархия)	+	+	+	-	-	-	-	налоговый орган
Бразилия	+	+	+	вторичный	-	вторичный	+	налогоплательщики
Мексика	+	+	+	+	-	+	-	налогоплательщики
Корея	+	+	+	вторичный	-	вторичный	-	налогоплательщики
Польша	+	+	+	вторичный	-	вторичный	-	налогоплательщики
Рекомендации ОЭСР	+	+	+	вторичный	-	вторичный	+	разделено
Россия (+ метод цены реализации продукта переработки (нет аналога в ОЭСР))	+	+	+	+	+	-	-	налоговый орган

Источник: построено авторами

Как показывает практика зарубежных стран обязанность доказательства обоснованности цен может возлагаться как на налоговый орган, так и на налогоплательщика. В соответствии с п. 4.16 Рекомендаций ОЭСР, независимо от

того, на какую сторону законодательно возложена обязанность доказательства договорных цен «принципу вытянутой руки», каждая из них обязана представить обоснование того, что примененная налогоплательщиком или определенная налоговым органом цена соответствует рыночной, при этом налоговым органам должно быть предоставлено право требовать в разумных пределах от налогоплательщиков необходимую документацию для проверки обоснованности цены сделки в налоговых целях. Поэтому как справедливо указывает К. Непесов<sup>205</sup>, закрепление этого долга за налоговыми органами или плательщиком носит условный характер, каждая сторона доказывает свою позицию (разделенная обязанность). В Украине в соответствии с п. 39.4 НКУ налогоплательщики, которые в течение отчетного периода осуществляли контролируемые операции, должны сформировать и подать в налоговые органы документацию о контролируемых операциях. Такой подход не снимает с налогового органа обязанности доказательства фактов манипулирования трансфертным ценообразованием и корректировки налоговой базы, в т.ч. исходя из предоставленной налогоплательщиком документации: «Цена в контролируемой операции для целей налогообложения признается обычной, если центральным органом исполнительной власти, обеспечивающим формирование и реализующим государственную налоговую и таможенную политику, не доказано обратное» (пп. 39.1.3 НКУ). «Международное исследование в области трансфертного ценообразования 2013»<sup>206</sup> компании «Ernst & Young» показало, что с 2006 г. более 15 стран ввели обязательства для налогоплательщиков по ведению и предоставлению документации по трансфертному ценообразованию в налоговые органы.

Унифицированные пакеты обязательных документов по трансфертным ценам, носящие рекомендательный характер, разработаны ОЭСР и Тихоокеанской организацией налоговых органов (Pacific Association of Tax Administrators (PATA))<sup>207</sup> (США, Канада, Япония, Австралия). Пакет документации PATA разработан в соответствии с требованиями главы 5 Рекомендаций ОЭСР, но является более широким и детализированным списком документов. ОЭСР предлагает придерживаться гибкого подхода и рекомендует устанавливать тот перечень документов, который позволит проводить проверку соблюдения принципа вытянутой руки, не обременяя компании значительными дополнительными затратами на их формирование. Перечень документации, сформированный в ст. 39 НКУ, приближен к рекомендованной ОЭСР документации, взятой за основу взят большинством развитых стран (табл. 4.7), в том числе внешнеэкономическими партнерами Украины. Чаще всего она должна содержать следующую информацию: функциональный анализ, который включает анализ функций, ак-

---

<sup>205</sup> Непесов К. А. Налоговые аспекты трансфертного ценообразования: сравнительный анализ опыта России и зарубежных стран. – М.: «Волтерс Клувер», 2007. – 233 с.

<sup>206</sup> Transfer Pricing Survey 2013 // Ernst & Young [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013\\_Global\\_Transfer\\_Pricing\\_Survey/\\$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013_Global_Transfer_Pricing_Survey/$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf).

<sup>207</sup> Pacific Association of Tax Administrators (PATA) transfer pricing documentation package [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ato.gov.au/businesses/content.aspx?menuid=0&doc=/content/30275.htm&page=3&H3>.

тивов и рисков сторон сделки, описание организационной структуры корпорации, контролируемой операции и примененного метода трансфертного ценообразования, перечень факторов, стратегий и политик, которые имеют влияние на трансфертное ценообразование.

Таблица 4.7

**Обязательная документация по обоснованию трансфертных цен**

Информация, которая должна содержаться в документации	США	Австралия	Канада	Китай	Франция	Германия	Нидерланды	Малайзия	Мексика	Великобритания	Украина
Описание бизнеса налогоплательщика	+	-	-	+	-	+	-	+	+	-	+
Функции, активы и риски сторон сделки	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Организационная структура корпорации	+	+	+	+	-	+	-	+	+	+	+
Договоры между связанными лицами	+	+	-	-	-	+	-	+	-	+	-
Выбранный метод трансфертного ценообразования	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Описание других методов и причин их неиспользования	+	+	+	+	+	-	-	+	-	-	+
Перечень факторов, стратегий и политик, которые имеют влияние на трансфертное ценообразование	+	+	+	+	-	+	-	+	+	+	+
Описание контролируемой операции и сравнительный анализ характеристик контролируемой и неконтролируемой операций	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Сравнительный анализ характеристик контролируемой и неконтролируемой операций и расчет диапазона цен (рентабельности)	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Перечень производственных затрат и цен на продукт	-	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-

Источник: построено авторами

Срок подачи документов, установленный в ст. 39 НКУ, – до 1 мая года, следующего за отчетным, – соответствует практике зарубежных стран. Установление финансового порога для предоставления документации в налоговые органы в обязательном порядке отдельным категориям налогоплательщиков – только крупными налогоплательщиками – целесообразно, так как составление документации, обосновывающей трансфертные цены, потребует дополнительных расходов: рост затрат на ведение документации по внутрифирменными операциями может достигать 80%<sup>208</sup>. Другие налогоплательщики обязаны предоставлять документацию только по запросу налоговых органов. Анализ реестра крупных налогоплательщиков в Украине<sup>209</sup> позволяет утверждать, что из данного перечня не более 200 крупных плательщиков являются такими, ко-

<sup>208</sup> Гольдфарб А. Г. Обоснование введения системы трансфертного ценообразования на предприятии / А. Г. Гольдфарб, А. А. Корыстова // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». – 2007. – №77. – С. 438–443.

<sup>209</sup> Реєстр великих платників податків на 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/70050.html>.

торые вероятно используют трансфертное ценообразование, и, соответственно, для которых право на заключение договора о ценообразовании является актуальным. Обязанность предоставления документации согласованы с правом на заключение договоров о ценообразовании, которое предусмотрено только для больших налогоплательщиков, с помощью которых они значительно могут уменьшить бремя по составлению документации о трансфертных ценах.

Согласно пп. 39.3.2–36.3.6 НКУ применение методов трансфертного ценообразования предусматривает расчет рыночного диапазона цен и рентабельности, чем отменено положение об отсутствии оснований для корректировки налоговой базы в случае отклонения договорных цен налогоплательщика в сторону увеличения или уменьшения от обычных цен не более чем на 20%. До 1 января 2018 г. для определения обычных цен по экспорту / импорту определенных товарных позиций сельского хозяйства, металлургии, химической и нефтегазовой отраслей могут применяться специальные правила (п. 18 подраздела 10 «Другие переходные положения» раздела XX «Переходные положения» НКУ), согласно которым по выбору налогоплательщика обычная цена является ценой в рамках коридора  $+ / -5\%$  от цен, определенных в соответствии с биржевыми котировками, или от справочных цен, указанных в специализированных источниках информации по перечню КМУ. Применение допустимого отклонения договорных цен в сторону увеличения или уменьшения от обычных цен менее чем на 5% является точечной оценкой параметров распределения. Фиксированные процентные отклонения договорных цен от рыночных практически не используется в международной практике, вместо них применяется интерквартильная интервальная оценка.

Порядок расчета и применения рыночного диапазона цен и рыночного диапазона рентабельности для целей трансфертного ценообразования, утвержденный Постановлением КМУ<sup>210</sup>, базируется на подходе, заложенном в Рекомендациях ОЭСР, а именно – рыночный диапазон цен и рентабельности определяется как интерквартильный интервал (размах). Основным отличием отечественного подхода к расчету рыночного диапазона цен и рентабельности от подхода ОЭСР и США является то, что указанный диапазон согласно НКУ рассчитывается в любом случае независимо от степени сопоставимости операций, а ОЭСР и США рекомендуют рассчитывать диапазон цен (рентабельности) для повышения качества информации в случаях, когда невозможно устранить все дефекты сопоставимости контролируемой и неконтролируемой операций, а в случае достижения их полной сопоставимости – достаточно одного значения цены неконтролируемой операции, поэтому рыночный диапазон цен не определяется.

Для определения цены в контролируемых операциях используются официально признанные источники информации (п. 1 пп. 39.5.3 НКУ), а в случае

---

<sup>210</sup> Постанова КМУ «Про затвердження Порядку розрахунку та застосування ринкового діапазону цін і ринкового діапазону рентабельності для цілей трансфертного ціноутворення» № 763 від 17.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/763-2013-%D0%BF>.

отсутствия или недостаточности соответствующей информации в указанных источниках может быть использована другая информация по перечню, закрепленному п. 2 пп. 39.5.3 НКУ. Для практического применения методов трансфертного ценообразования информация из официальных источников должна содержать сведения не о средней, а о рыночной цене на конкретный товар (работу, услугу) на момент определения договорной цены. Однако обычно информация из официальных источников не соответствует этим требованиям, ведь это данные о средних ценах за некоторый период, что делает практически невозможным доказывание факта идентичности (однородности) по отношению к товарам (работам, услугам), которые реализуются конкретным налогоплательщиком, а также установление сопоставимости условий сделок. Официальная информация используется и в мировой практике, однако, как один из источников информации.

В соответствии с международными стандартами<sup>211</sup> существуют два вида сопоставимости условий сделок: внутренняя (сравнение с операцией между налогоплательщиком и связано лицом) и внешняя (сравнение с операцией между связанными третьими лицами). Внутреннее сравнение является более приоритетным в сравнении с внешним, потому что в этом случае характеристики контролируемой операции точно соответствуют характеристикам неконтролируемой операции. Пунктом 5 пп. 39.5.3 НКУ закреплен приоритет внутреннего сопоставления операций.

Инструментом налогового регулирования трансфертного ценообразования в международной практике являются договоры о ценообразовании (advanced pricing agreements (APA)). APA рекомендованы ОЭСР, поскольку позволяют путем консультаций с налоговыми органами к осуществлению операций согласовать условия (метод) трансфертного ценообразования по контролируемым операциям на определенный период времени, а также облегчить бремя формирования пакета документации по обоснованию трансфертных цен. APA широко применяются в практике регулирования трансфертного ценообразования иностранными государствами: США, Великобританией, Францией, Германией, Австрией, Канадой, Голландией, Бразилией, Китаем и др. (не предусмотрены в Аргентине, Чили, Индии, Норвегии и др.)<sup>212</sup>. Пп. 39.6.2 НКУ и Постановление КМУ «Об утверждении Порядка согласования цен в контролируемых внешнеэкономических операциях, по результатам которого заключаются договоры, имеющие двусторонний или многосторонний характер, для целей трансфертного ценообразования»<sup>213</sup> (далее – Порядок) предусматривают воз-

---

<sup>211</sup> OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations. 22 July 2010. – 375 p.

<sup>212</sup> Transfer pricing global reference guide. February 2012 [Электронный ресурс] / Ernst & Young. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2012-Transfer-pricing-global-reference-guide/\\$FILE/Transfer-Pricing-Reference-2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2012-Transfer-pricing-global-reference-guide/$FILE/Transfer-Pricing-Reference-2012.pdf).

<sup>213</sup> Постанова КМУ «Про затвердження Порядку узгодження цін у контрольованих зовнішньоекономічних операціях, за результатами якого укладаються договори, що мають двосторонній або багатосторонній характер, для цілей трансфертного ціноутворення» № 764

возможность согласования цен в контролируемых операциях между большими налогоплательщиками и центральным органом исполнительной власти, обеспечивающий формирование и реализует государственную налоговую и таможенную политику, по результатам чего заключаются договоры. Это противоречит рекомендациям ОЭСР, согласно которым предметом договоров является не конкретные цены, а порядок формирования цен, то есть ценообразование. Сравнение порядка согласования трансфертного ценообразования в Украине и зарубежных странах представлено на рис. 4.6.

Регулирование трансфертного ценообразования тесно связано с «тонкой капитализацией» (*thin capitalization*). Согласно Положению ОЭСР <sup>214</sup> «тонкая капитализация» – это ситуация, когда связанное лицо-нерезидент предоставляет налогоплательщику-резиденту заем в размере, существенно превышающем ее часть участия в капитале национальной компании. Налоговые органы стимулируют привлекательность использования заемного (долгового) финансирования между связанными лицами, внедряя правила, которые устанавливают ограничения на сумму процентов, которые могут быть включены в расходы при расчете налога на прибыль предприятий.

Сумма начисленных процентов определяется двумя основными факторами – процентной ставкой и суммой займа. Если непосредственным объектом регулирования при трансфертном ценообразовании является только цена товара (работы, услуги) в целях налогообложения, то регулирование «тонкой капитализации» осуществляется не столько к цене займа (процентной ставке), которая может соответствовать рыночному уровню, сколько к сумме займа. В странах мира применяются следующие основные законодательные подходы к определению максимальной суммы начисленных процентов, которые включаются в расходы:

1) общий порядок регулирования трансфертного ценообразования – применение принципа «вытянутой руки» к процентной ставке как цене займа, а также к определению суммы долга, которую компания сможет получить от несвязанных лиц;

2) специальный порядок путем установления «фиксированного соотношения» собственного и долгового капитала, который принимается за принцип «вытянутой руки».

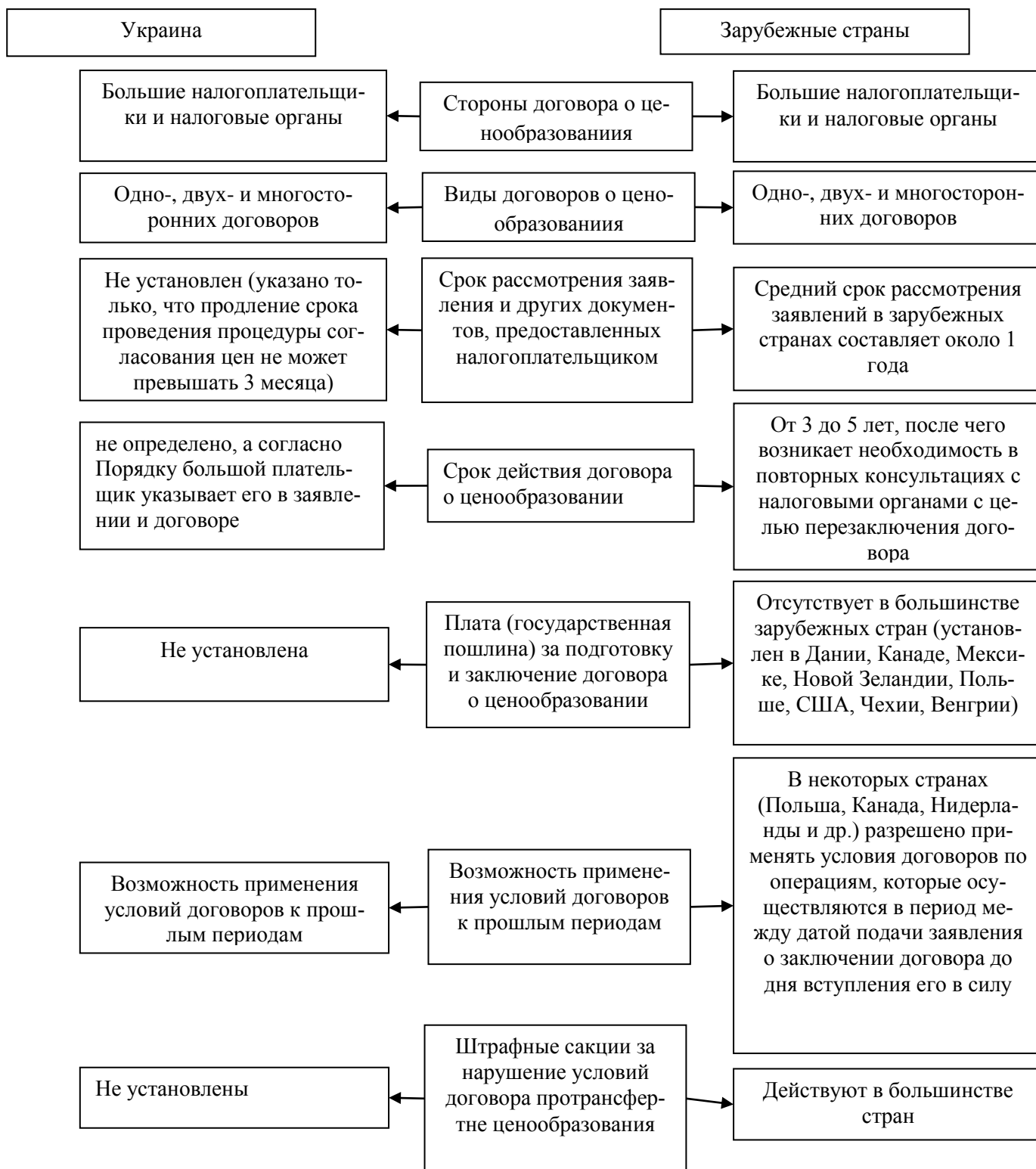
Пунктом 141.2 ст. 141 НКУ закреплено ограничение на вычет процентов для налогоплательщика, 50% и более процентов уставного фонда которого находится в собственности или управлении нерезидента (нерезидентов). Установление размера владения уставным фондом на уровне 50% и более не охватывает всех связанных лиц, поскольку в пп. 14.1.159 п. 14.1 ст. 14 НКУ связанными признаются лица в случае, если одно из таких лиц непосредственно и /

---

від 17.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/764-2013-%D0%BF/para%26#n6>

<sup>214</sup> Thin capitalisation legislation: a background paper for country tax administrations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.oecd.org/ctp/tax-global/5.%20Thin\\_Capitalization\\_Background.pdf](http://www.oecd.org/ctp/tax-global/5.%20Thin_Capitalization_Background.pdf).

или косвенно владеет корпоративными правами юридического лица в размере 20% и более.



**Рис.4.6. Порядок согласования трансфертного ценообразования в Украине и зарубежных странах**

К тому же перенос процентов, не отнесенных к составу расходов производства (обращения, в течение отчетного периода на результаты будущих налоговых периодов, не отвечает международной практике регулирования тонкой



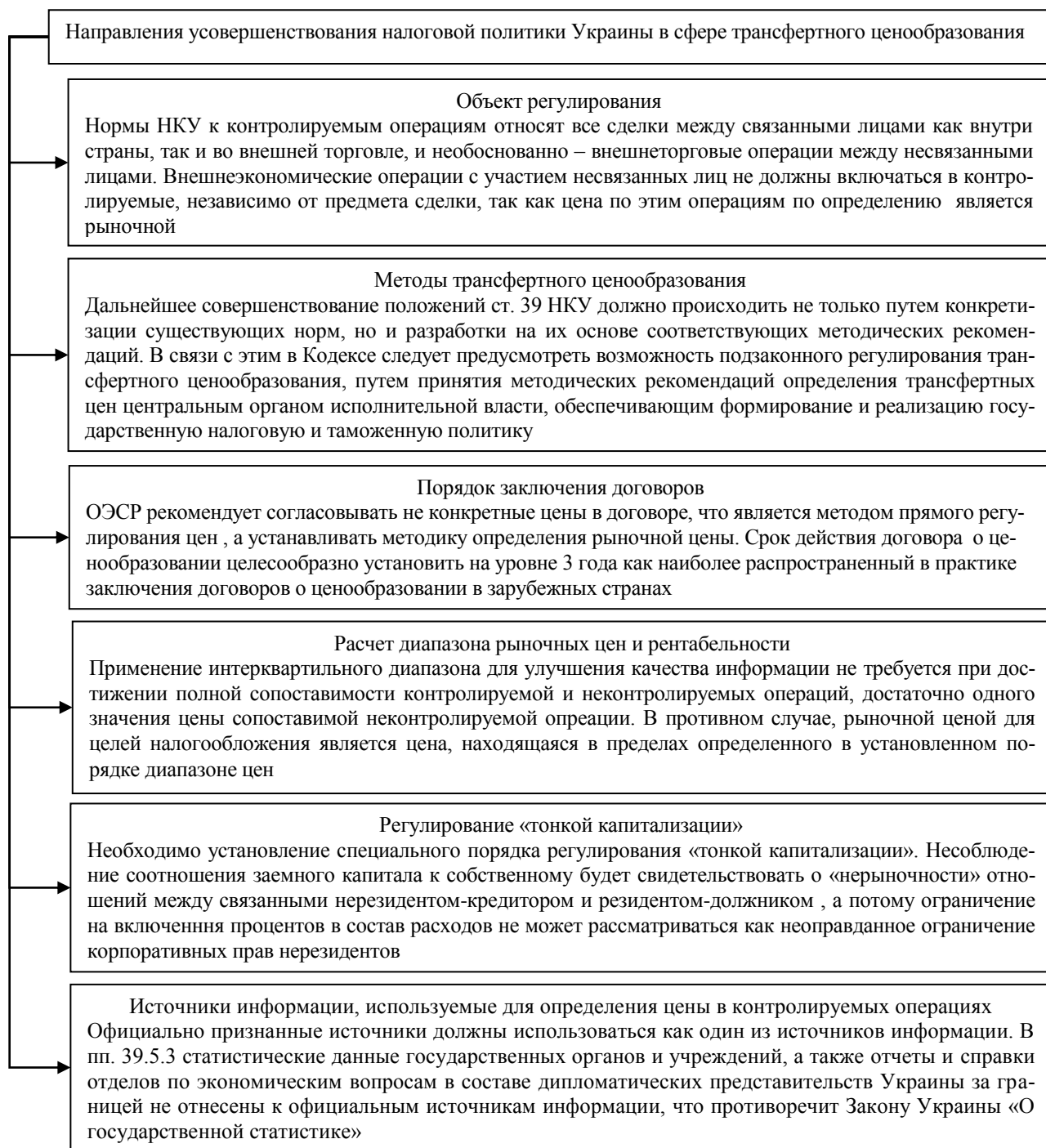
капитализации, поскольку не препятствует уменьшению налоговой базы за счет привлечения заемных средств, так как проценты, выплачиваемые за временное пользование предоставленным капиталом будут признаваться расходами, уменьшающими налогооблагаемую базу в будущих периодах. Важно отметить, что определение предельной суммы процентов, которые включаются в расходы, без привязки к установленному соотношению заемного и собственного капитала противоречит принципу недискриминации налогообложения международных субъектов хозяйствования в соответствии с правилами Всемирной торговой организации (ВТО)<sup>215</sup>.

Проблема тонкой капитализации должна решаться прежде всего через регулирование суммы займа между связанными кредитором и украинским должником. Это обуславливает необходимость внедрения специального порядка: предельный размер начисленных процентов по займу от связанного лица, включаемые в состав расходов, целесообразно определять исходя из установленного соотношения с налогооблагаемой прибылью при условии превышения заемного капитала над собственным, что соответствует международной практике. Когда отношение долга к собственному капиталу корпорации превышает установленный показатель, то часть процентных расходов, превышающая определенный процент от налогооблагаемого дохода, не включается в расходы. Таким образом, оба условия должны быть выполнены, прежде чем ограничивается включения начисленных процентов в состав расходов.

В целом, внесенные изменения в ст. 39 НКУ являются положительной инициативой, так как разработаны с учетом апробированной международной практики регулирования трансфертного ценообразования и международных стандартов – Рекомендаций ОЭСР. Однако, хотя положения НКУ заимствуют положения Рекомендаций ОЭСР в части основного регулирующего правила, применяемых методов, расчета диапазона рыночных цен и рентабельности, а также возможности заключения договоров о ценообразовании, детальный анализ статьи 39 НКУ позволил выделить их основные отличия по сравнению с общепризнанными международными стандартами, в соответствии с чем выделено направления совершенствования налоговой политики Украины в сфере трансфертного ценообразования (рис. 4.7), реализация которых позволит повысить эффективность налогового регулирования трансфертного ценообразования в Украине.

---

<sup>215</sup> Генеральна угода з тарифів і торгівлі від 15.04.1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_264/page](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_264/page).



**Рис. 4.7. Направления усовершенствования налоговой политики Украины в сфере трансфертного ценообразования**

Это позволит создать предпосылки для уменьшения оттока капитала из Украины, что позволит существенно повысить уровень финансового обеспечения реализации экономического потенциала страны.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Атаманчук О.В. Оцінка регулюючого впливу податків на динаміку інвестиційної та інноваційної активності в АР Крим/ О.В. Атаманчук// Економіка і держава. – 2009. – №9. – С. 20 – 21.
2. Балюк Т. Практика встановлення трансферних цін транснаціональними корпораціями в Україні / Т. Балюк // Дослідження міжнародної економіки: Збірник наукових праць. – Вип. 2 (67). – К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2011. – С. 209–223.
3. Барулин С.В., Ермакова Е.А., Степаненко В.В. Налоговый менеджмент. Учебное пособие – М.: Издательство: Омега-Л, 2007. – 272 с.
4. Безверхнюк Т.М. Ресурсное обеспечение регионального управления : теоретико-методологические принципы: [монография] / Т.М. Безверхнюк. – Одесса: ОРИДУ НАДУ, 2009. – 320 с.
5. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки: Пер. з нім. / Ред В.М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – 655 с.
6. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют: пер. с англ. Ю. В. Автономова. – М.: Журнал «Вопросы экономики», 2004. – 416 с.,
7. Болдырев И.А. Экономическая методология сегодня: краткий обзор основных направлений // Журнал новой экономической ассоциации. – 2011. – №9. – С.47-70.
8. Борисенко З. Амортизационная политика. – К., «Наукова думка», 1993. – С. 96–104.
9. Букач Б.А. Анализ основных допущений кривой Лаффера // Вестник СевНТУ: экономика и финансы. – 2011. – Вып. 116. – С.17-24
10. Букач Б.А. Обоснование и анализ различных вариантов графической интерпретации кривой Лаффера // Вестник СевНТУ: экономика и финансы. – 2012. – Вып. 130. – С.30-38.
11. Бюджетная система России : учебник для вузов / под ред. Г. Б. Поляка. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 550 с.
12. Бюджетный мониторинг : Анализ выполнения бюджета за 2011 год / [Зазубрина И. Ф., Рудик Ф. Ю., Зубенко В. В., Самчинська И. В.] ; ИБСЕД, Проект «Укрепления местной финансовой инициативы «, USAID. – К., 2011. –96с.
13. Бюджетный мониторинг : Анализ выполнения бюджета за 2012 год / [Зазубрина И. Ф., Рудик Ф. Ю., Зубенко В. В., Самчинська И. В.] ; ИБСЕД, Проект «Укрепления местной финансовой инициативы(ЗМФІ-II) внедрения», USAID. – К., 2013. –73с.
14. Бюджетный мониторинг : Анализ выполнения бюджета за январь – сентябрь 2012 года / [Зазубрина И. Ф., Рудик Ф. Ю., Зубенко В. В., Самчинська И. В.] ; ИБСЕД, Проект «Укрепления местной финансовой инициативы(ЗМФІ-II) внедрения», USAID. – К., 2012. – 71 с.
15. Варналій З., Серебрянский Д. Вплив оподаткування прибутку на економічний розвиток України // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 60.

16. Василик О.Д. Бюджетная система Украины: Учебник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк; Киевский национальный университет им. Т. Шевченко . – К.: Центр учебной литературы. – 2004 . – 539 с.
17. Васильева Н. Повышение социальной направленности местных бюджетов / Н. Васильева // Управление современным городом. – 2004. – №1-3. – С. 171-179.
18. Веб-страница Мирового банка. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldbank.org/>
19. Веб-сторінка Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
20. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ “Перун”, 2002. –1440 с.
21. Великобританія вводить податок на нерухомість для іноземців. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://business-tv.com.ua/news/velikobritaniya\\_vvodit\\_podatok\\_na\\_neruhomist\\_dlya\\_inozemciv-133.html](http://business-tv.com.ua/news/velikobritaniya_vvodit_podatok_na_neruhomist_dlya_inozemciv-133.html)
22. Вишневський В.П. Оподаткування підприємств і моделювання економічної динаміки: монографія/ В.П. Вишневський / НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2006. – 320 с.
23. Вишневский В.П. Налоговая политика и экономическая теория / В. Вишневський // Экономика Украины. – 2007. – №9. – С.4-20.
24. Вишневский В.П. Принципы налогообложения: обоснование и эмпирическая проверка / В. Вишневский// Экономика Украины. – 2008. – №10. – С.55-72.
25. Влада КНР вводить додатковий податок на приріст капіталу – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2011/09/04/250555>
26. Генеральна угода з тарифів і торгівлі від 15.04.1994 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_264/page](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_264/page).
27. Герасимчук З.В., Полищук В.М. Стимулирование устойчивого развития региона : теория, методология, практика: Монография. – Луцк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 с.
28. Глушко М.М. Функциональный стиль общественного языка и методы его исследования. – М.: Изд-во МГУ, 1974, с. 33.
29. Головнина О.Г. Основы социальной экономики : Учебник. – К.: Аристей, 2006. – 612 с.
30. Гольдфарб А. Г. Обоснование введения системы трансфертного ценообразования на предприятии / А. Г. Гольдфарб, А. А. Корыстова // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов». – 2007. – №77. – С. 438–443.
31. Горский И.В. Развитие налоговой системы Российской Федерации: Дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.10 : М., 2004, 342 с. // РГБ ОД, 71:05-8/190/disserr.com>contents/71812.htm.
32. Грінько А. Амортизаційна політика підприємства / А. Грінько // Регіональні перспективи. – 2003. – № 4–5. – С. 177–179.

33. Данилов О.Д., Паєнтко Т.В. Податкові важелі стимулювання інвестиційної діяльності підприємств// Вісник ДонНУет. Серія «Економічні науки». – №4/2 (32). – 2006. – С.105 – 110.
34. Дементьев В. В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти : монография / В. Деменьев. – Донецк: Каштан, 2003. – 200 с.
35. Демяненко Т.В. Правовое регулирование бюджетных полномочий как категории финансовой деятельности органов местного самоуправления Украины/ Т.В.Демяненко // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2010. – №1. – С.48-52
36. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М Ращупкіна; навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – С. 242.
37. Дьянков С., Глэзер Э., Порта Ла Р., Лопес-де-Силанес Ф., Шлейфер А.. Корпоративная экономическая теория // Сб. научных трудов Института менеджмента и приватизации № 3. – Изд. «Эковест», 2003. – С. 422-259.
38. Евстигнеев, В.Р. Финансовый рынок в переходной экономике: инвестиционные стратегии, структурная организация, перспективы международной интеграции – М. : Эдиториал УРСС, 2000. – 240 с
39. Евростат. – [Элекиронный ресурс]. – Режим доступа: es.euroora.eu
40. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 // Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп. ред) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
41. Економічна енциклопедія у 3 т./ Т. 1. За ред. С.В. Мочерного. – ВЦ «академія», 2000. – 864 с.
42. Еременко Д. А. Транснациональные корпорации и их роль в современной экономике. Трасфертные цены в рамках внутрикорпоративной торговли ТНК / Д. А. Еременко, А. И. Любименко // Вестник молодых ученых Санкт-Петербургского государственного университета технологии и дизайна: сб. науч. тр.: в 4 ч. Ч. 2: Гуманитарные и общественные науки / С.-Петербургск. гос. ун-т технологии и дизайна. – СПб.: СПГУТД, 2011. – С .127–130.
43. Ермасов, С.В. Страхование : учебник для бакалавров / С. В. Ермасов, Н. Б. Ермасова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012. – 748 с.
44. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 04.07.2013 р. № 408-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/408-18/print1371479257466566>
45. Іваненко В.О. Місце і роль місцевих податків і зборів у забезпеченні місцевого самоврядування // Фінанси України. – 2005. – № 4. – 32-35 с.
46. Иванов Ю.Б., Чумакова О.А. Распределение налоговой нагрузки между факторами производства и потреблением с учетом процесса переложения налогов // Проблемы экономики. – № 4. – 2009 г.
47. Иванова М.В. Формирование региональной инновационной подсистемы: теория, методология, практика. Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Санкт-Петербург: Институт проблем региональной экономики РАН, 2013. – 42 с.

48. Издержки налогообложения в Российской Федерации / А.П. Киреенко, С.С. Быков. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2012. – С. 88
49. Інтерв'ю І. Калетніка [Електронний ресурс] // Дзеркало тижня. Україна. – 2013. – № 18. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/macrolevel/igor-kalyetnik-rouyavi-novoyi-deputatskoyi-frakciyi-chi-grupi-v-parlamenti-ochikuvati-nevarto-.html>.
50. История экономических учений (современный этап): Учебник / Под общ. ред. А.Г. Худокормова. – М.: Инфра-М, 2004. – С.359.
- Каламбет, С. В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління [Текст] / С. В. Каламбет. – Донецьк : Наука і освіта, 2001. – 304 с.
51. Караваева И.В. Налоги в международном бизнесе / учебный курс для студентов эк. факультета МГУ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-178703.html>.
52. Качур О.В. Налоги и налогообложение. – М.: Изд. КНОРУС, 2007. – 304 с.
53. Кашина Н.В. Методика расчетов налогового потенциала [Текст]/ Н.В. Кашина // Финансы. – 2001. – № 12. – С. 36.
54. Кириленко О.П. Местные бюджеты Украины : История, теория, практика /Ольга Павловна Кириленко – К. :НІОС, 2000 . – 383 с.
55. Кірнос І.О. Вплив глобалізації на економічну політику соціальних держав. С.6.
56. Клейнер Г. Нанозкономика // Вопросы экономики. – 2004. – № 12. – С.70-93.
57. Красноперова О.А. Налоговый механизм как комплексный институт налогового права // Предпринимательство и право. – № 9. – 2012. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lexandbusiness.ru>].
58. Кузнецова В.В. Принципы действия налогового механизма // Российское предпринимательство. – № 1 (85). – 2007. – С. 101-105;
59. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятий промышленности: формирование, оценка, управление [Текст]: дис. ... д-ра экон. наук: 08.07.01 / Лапин Евгений Васильевич. – Сумы, 2006.
60. Лега Н.Ю.Бюджетные рычаги реализации социальной политикой// Лега Н.Ю.// Инновационная экономика. – 2011. – №7. – С.257-261
61. Лингвистический энциклопедический словарь / Глав. ред. В.Н. Ярцева. – М.: Большая Российская энциклопедия, 2002, с. 508.
62. Ляшенко В.И., Павлов К.В., Шишкин М.И. Нанозкономика в славянских странах СНГ (Серия: Экономическое славяноведение). Ижевск: Книго-Град, 2011. – 348 с.
63. Майбуров И.А. Налоговые реформы. Теория и практика : моногр./ Под.ред. И.А.Майбурова, Ю.Б. Иванова. – М. : Юнити, 2010. – 464 с
64. Максимова Н.С. О реформировании межбюджетных отношений в Российской Федерации // Финансы. – 2005. – № 6. – С. 20-25.
65. Масгрейв Р.А., Масгрейв П.Б. Государственные финансы: теория и практика: Пер. с англ. – М.: Бизнес Атлас, 2009. – С. 448

66. Марченко О.І. Податкові пільги інвестиційного характеру як засіб стимулювання інноваційної діяльності / О.І. Марченко // Економіка і держава. – 2009. – №6 – С. 33-36.
67. Масліченко С.О. Фіскальний механізм у системі державного регулювання: автор. дис. ... к.е.н. спеціальність 08.00.01/ С.О. Масліченко. – Київ, 2002.–17 с.
68. Мельник В.М., Мельничук Г.С. Податкові важелі підтримки вітчизняних товаровиробників у посткризовий період: новації Податкового кодексу // Фінанси України. – 2011. – № 8. – С. 58.
69. Мірчев О.В. Розвиток податкового потенціалу в умовах трансформації бюджетної системи України: автор. дис. ... к.е.н. спеціальність 08.04.01/ О.В. Мірчев. – Ірпінь, 2006.–19 с.
70. Мураховская Е.С. Налоговое регулирование формирования финансовых ресурсов территорий. Автореф. дисс. канд. экон. наук / Е.С. Мураховская. – СПб., 1997. – 174 с.
71. Найденов Г. Н. Воспроизводство основного капитала и циклическое развитие экономики США. – М., “Наука”, 1985. – 144 с.
72. Налоговая реформа в России: проблемы и решения: В 2-х томах. – Т.1. – М.: ИЭПП, 2003. – 378
73. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 г. № 146-ФЗ (с изм. и доп.) // Российская газета. – 1998. – 6 августа.
74. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп.) // Собрание законодательства РФ. – 07.08.2000. – № 32. – Ст. 3340.
75. Налогообложение: теории, проблемы, решения / Под общ. ред. В.П. Вишневого. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.
76. Непесов К. А. Налоговые аспекты трансфертного ценообразования: сравнительный анализ опыта России и зарубежных стран. – М.: «Волтерс Клувер», 2007. – 233 с.
77. Никифоров П. О. Финансово-экономические аспекты развития рынка труда и борьбы с безработицей / П. О. Никифоров, А. О. Вольська // Финансы Украины. – 2008. – № 10. –С. 22
78. Новейший философский словарь. – Минск: Книжный Дом. А.А. Грицанов. 1999.
79. Новицький В.Є. Налоговое регулирование в системе инструментов социально-экономического развития : вопрос методологии // Финансы Украины. – №10. – 2007. – С. 60-73.
80. Обзор рынков финансовых услуг и итоги деятельности небанковских финансовых учреждений за 2012 год [ Электронный ресурс ] . – Режим доступа: [http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KonsolidovOgl/ % D0 % 9E % D0 % B3 % D0 % BB % D1 % 8F % D0 % B4 % 202012.pdf](http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/KonsolidovOgl/%D0%9E%D0%B3%D0%BB%D1%8F%D0%B4%202012.pdf)
81. Обухова, И.И. Финансовый рынок : Учеб.пособие – Брест : Изд-во БГТУ, 2005. – 192 с.
82. Окрут, А.И. Финансовый рынок и его формы : Учеб.пособие. – Гомель : БелГУТ, 1995. – 41 с

83. Орлов П.А., Орлов С.П. Амортизаційна політика як інструмент активізації інвестиційної й інноваційної діяльності підприємств : Монографія. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – С.317–335.
84. Осадчук Н. В. Местные бюджеты и их роль в региональном развитии / Н. В. Осадчук // Формирование рыночных отношений в Украине. – 2004. – №9. – С. 219-223.
85. «Основные направления налоговой политики РФ на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» одобрены Правительством РФ 30 мая 2013 г. <http://www.minfin.ru>
86. Основные показатели деятельности банков Украины [ Электронный ресурс ]. – Режим доступа: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807)
87. Павлюк С. Роль налогов в формировании доходов органов местного самоуправления // Финансы Украины, 2005. – № 1. – 12- 15 с.
88. Паєнтко Т.В. Кількісна оцінка податкового потенціалу фінансового ринку [Текст]/ Паєнтко Т.В.// Збірник наукових праць «Фінансова система держави: проблеми і перспективи розвитку». – К.: ДКС центр, 2011. – С. 49-53.
89. Паєнтко Т.В. Прибуткове оподаткування в Україні: проблеми і перспективи розвитку. – К.: Компютерпрес, 2007. – 174 с.
90. Перонко И.А. Проблемы совершенствования налогообложения в РФ и пути их решения: Автореф. дис ...д. э. н. – М., 2001. – С. 44.
91. Петленко Ю.В., Рожко О.Д. Місцеві фінанси: Опорний конспект лекцій. – К.: Кондор, 2011. – 282 с.
92. Погорлецкий А. И. Налоговое планирование внешнеэкономической деятельности: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во Михайлова В. А., 2006. – 320 с.
93. «Положение о Федеральной налоговой службе» (с изм. и доп.), Утверждено Постановлением Правительства РФ от 30 сентября 2004 г. № 506
94. Полянский А., Соловьев М. Систематизация механизмов государственного регулирования на рынках недвижимости // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – № 4(9). – 2001.
95. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / За заг. ред. проф.. Ю.Б. Іванова. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 448 с
96. Програма економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» від 02.06.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/file/docs/5/d325760.pdf>
97. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. «Провалы государства»: теория и политика / Информ. ресурс: <http://institutiones.com/theories.html>.
98. Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Хозяйственный механизм. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.smartcat.ru/Referat/atyelramnz.shtml>.
99. Региональная политика Украины : институционально-правовое обеспечение. Сборник официальных документов. / За ред. З. Варналия. Упоряд. З. Варналий, С. Жемеренко, В. Жук, А. Павлюк, О. Шевченко. – К.: НІСД, 2004. –



532 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://old.niss.gov.ua/book/varnaly/index.htm>

100. Реєстр великих платників податків на 2013 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/reestri/70050.html>.

101. Республиканская программа развития страховой деятельности в Республике Беларусь на 2011 – 2015 годы, утв. пост. Совета Министров Республики Беларусь от 20 мая 2011 г. N 631

102. Россоха В.В. Теоретико-методичні засади формування, розвитку та оцінювання виробничого потенціалу сільськогосподарського підприємства / В.В. Россоха. – К.: ННЦ ІАЕ, 2010. – 94 с.

103. Рощупкина В.В. Логическая структура налогового потенциала региона [Текст] / В.В. Рощупкина // Региональная экономика: теория и практика, 2010. – №2 (137). – С.43-48.

104. Рубанов П.М. Приоритеты развития финансового посредничества в Украине [Текст] / П.Н. Рубанов, А.С. Сургучная // Экономические проблемы устойчивого развития: материалы докладов Международной научно – практической конференции, посвященной 20 –летию научной деятельности ф- та экономики и менеджмента СумГУ, г. Сумы, 3-5 апреля 2012 / Отв. по вып. А.В. Прокопенко. – М.: СумГУ 2012. – Т.7. – С. 106-107

105. Савельева Т. Проблеми розвитку великих корпоративних структур векономіці України /Т. Савельева // Персонал. – 2007. – №2. – С. 22– 29.

106. Савченко В.Ф. Потенціал національної економіки України: моногр. / В.Ф. Савченко; Міністерство освіти і науки України, Чернігівський державний інститут економіки і управління. – Чернігів: ЧДІЕіУ, 2010. – 273 с.

107. Світовий досвід оподаткування: Болгарія. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/media-tsentr/novini/print-56057.html>

108. Серебрянский Д.М. До питання запровадження інвестиційної податкової знижки в Україні/ Д. Серебрянский, Г. Мельничук// Фінанси України. – 2012. – №9. – С. 1-15.

109. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду / А.М. Соколовська, Т.І. Єфименко, І.О. Луніна та ін.; за заг. ред. А.М. Соколовської. – К.: НДФІ, 2006. – 316 с.

110. Скоробогата Л.В. Оцінка та технології обліку економічного потенціалу діяльності підприємств [Текст]: дис. ... к.е.н.: 08.06.04 / Скоробогата Лариса Вікторівна; “Державна академія статистики, обліку та аудиту Держкомстату України”. – Київ, 2005. –с. 53.

111. Словник української мови в 11-ти томах / [уклад. В. Винник, В. Градова та ін.]. – Т. IV – К.: Наук. думка, 1973. – 830 с.

112. Соколовська А. М. Податкові важелі реалізації політики економічного розвитку / А. М. Соколовська // Т.1Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / За ред. чл-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – Розд. 2. – С. 153.

113. Социально-экономическое развитие Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

114. Стратегічний план розвитку державної податкової служби України на період до 2013 р. / Угода про позику (Проект «Модернізація державної податкової служби України – 1») між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку № 4698-UA від 04.09.2003 р. (ратифіковано Законом України №1317-IV від 20.11.2003 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/proekt--modernizatsiya-derj>.

115. Страхование : учебник для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / [Ю. Т. Ахвледиани и др.] ; под ред. В.В. Шахова, Ю. Т. Ахвледиани. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 511 с.

116. Страхование: учеб. / А.Н. Базанов, Л.В. Белинская, П.А. Власов и [др.]; под ред. Г.В. Черновой. – М.: Проспект, 2009. – 432с.

117. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України: Монографія /О.І.Амоша та ін. – ІЕП НАН України, ТНЕУ МОН-МС України. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.

118. Суляева Д.Д. Налоговые вычеты как механизм обеспечения баланса интересов государства и налогоплательщиков // Финансовое право. – 2011. – № 6. – С. 32.

119. Тарангул Л.Л. Податкова політика та економічний розвиток регіонів: теорія, методологія, практика [Текст]: автореф. дис. д-ра ек. наук. спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг, кредит»/ Л. Тарангул. – Київ, 2003. – С. 11.

120. Татур, И.И. Финансовый рынок : курс лекций / И.И. Татур. – Минск: БГЭУ, 2009. – 155 с

121. Ташмурадов Т.Т. Международный опыт налогообложения. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tozabek.narod.ru/nalogi-mej-opit-nalog.html>.

122. Тропина В.Б. Финансовые посредники : основные тенденции развития в Украине / В.Б. Тропина, Л.В. Лысяк // Экономическое пространство . – 2011. – № 50. – С. 178-184. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2011\\_50/statti/21.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2011_50/statti/21.pdf).

123. УАИБ : Аналитический обзор рынка управления активами в 2012 году. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uaib.com.ua/files/articles/1825/63/2012.pdf>

124. Украина в 2010 году: ежегодные оценки общественно – политического и социально – экономического развития: монография /за ред. А.В.Єрмолаєва. – К. : НІСД, 2010. – 528 с.

125. У Франції вводиться новий податок на приріст капіталу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2011/09/04/250555>

126. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – Київ: КНЕУ, 2005. – С.32.

127. Фейерабенд П. Против метода. Очерк анархистской теории познания/ Пер. с англ. А. Л. Никифорова. – М.: АСТ; Хранитель, 2007. – 413 с

128. Финансовые рычаги / Экономическая система, – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.wwwural.ru/finansovye\\_richagi.html](http://www.wwwural.ru/finansovye_richagi.html).
129. Флерова А. О государственном регулировании инновационного развития в области наноматериалов и нанотехнологий в России // Инвестиции в России. – 2006. – № 8 – С. 41-47.
130. Фридман М. Методология позитивной экономической науки // THE-SIS. – 1994. – Вып. 4. – С. 20-52.
131. Хайек Ф. Общество свободных / Ф. Хайек // Нева. – 1993. – №1. – С. 162-168.
132. Хайек Ф. Дорога к рабству / Ф. Хайек [пер. с англ.]. – М. Экономика, 1992. – 176 с.
133. Чаленко А.Ю. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях // Капитал страны. 25.03.2010, – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/articles/article/176697>.
134. Чернявская Н.В. Налоговые рычаги государственного механизма интернализации экологических экстерналий: дис. ... к.э.н. специальность 08.00.01/ Н.В. Чернявская.– Челябинск, 2011.–155 с.
135. Шапов, В.А. Финансовый рынок : учеб. – метод. пособие / В.А. Шапов, Е.М. Шелег. – Минск : БГЭУ, 2006. – 68 с
136. Швабій К. Інвестиційні стимули в механізмі оподаткування прибутку підприємств в Україні / К. Швабій, Д. Серебрянський // Економіка України. – 2007. – N 7. – С. 32-40.
137. Шелехов К.В., Бігдаш В. Д. Страхування : Навч. посібник. – К. : МАУП, 1998. – 424 с.
138. Шихов А.К. Страхование : организация, экономика, правовые аспекты : учеб. пособие для вузов / А.К. Шихов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : КУРС ; ИНФРА-М, 2012. – 368 с.
139. Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение : учебник / Т. Юткина. – М.: Инфра-М, 2000. – 429 с.
140. Экономическая безопасность государства : состояние, проблемы, направления укрепления : Материалы международной научно – практической конференции(м.Харків, 22 октября в 2010 г.). – Харьков: Вид.-во Нац. ун.-ту внутр.дел, 2010.- С.3; Гныбиденко І.Ф.Соціальна безпека: теорія і українська практика [Текст]/ І.Ф. Гныбиденко [но ін.]. – К.: КНЕУ, 2008. – 202 с.
141. Экономический механизм / Словарь терминов, – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://birzhevik.ru/thesaurus/221/12065/>.
142. Bartlett V. Reaganomics. Supply Side Economics In Action. – Arlington House Publishers, 1981. – 229 p.
143. Evans M. The Truth About Supply-Side Economics. – Basic Books, Inc., Publishers, 1981. – 294 p
144. European Insurance in Figures // CEA Statistics. – 2013. – № 46. January 2013. – 70 с.
145. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2000–2009. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFF2010/gfi\\_iff\\_update\\_report-web.pdf](http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFF2010/gfi_iff_update_report-web.pdf).

146. King Mervyn A. Taxation and the cost of capital// The Review of Economic Studies. – 1974. – Vol. 41. – No. 1. – P. 21-35.

147. Laffer A., Moore S., Tanous P. The End of Prosperity. How Higher Taxes Will Doom the Economy – If We Let It Happen. – Threshold Editions, 2008. – pp.23-60.

148. Leo Hurwicz, Roger Myerson, Eric Maskin. Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г. часть № 1). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutions.com/theories/259-2007-1.html/>.

149. Mendoza E.G., Razin A., Tesar L.L. Effective tax rates in macroeconomics: cross-country estimates of tax rates on factor incomes and consumption. – Cambridge, NBER. – Working Paper. – # 4564. – 1994. – 20 p.

150. Nordhaus W. Alternative Approaches to the Political Business Cycle / Nordhaus W. // Brookings Papers on Economic Activity. 1989. №2.

151. OECD (2013) Tax Administration 2013 Comparative Information on OECD and Other Advanced and Emerging Economies. OECD Publishing [http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/tax-administration-2013\\_9789264200814-en](http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/tax-administration-2013_9789264200814-en)

152. Pacific Association of Tax Administrators (ПАТА) transfer pricing documentation package. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ato.gov.au/businesses/content.aspx?menuid=0&doc=/content/30275.htm&page=3&H3>.

153. Transnational corporations. Affiliates (most recent) by country. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.nationmaster.com/graph/eco\\_tra\\_cor\\_aff-economy-transnational-corporations-affiliates](http://www.nationmaster.com/graph/eco_tra_cor_aff-economy-transnational-corporations-affiliates).

154. Transfer Pricing Survey 2013 // Ernst & Young. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013\\_Global\\_Transfer\\_Pricing\\_Survey/\\$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2013_Global_Transfer_Pricing_Survey/$FILE/EY-2013-GTP-Survey.pdf).

155. The Costs of Tax Compliance in Ukraine. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/725f0b804b5f7ae59f06bf6eac26e1c2/UTCCeng.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=725f0b804b5f7ae59f06bf6eac26e1c2>

156. The Internalization Benefits of Transfer Price Manipulation. – [Электронный ресурс] / Lorraine Eden // The Bush School of Government and Public Service, Texas A&M University. – 2003. – Режим доступа: [www.researchgate.net/publication/228810939\\_The\\_Internalization\\_Benefits\\_of\\_Transfer\\_Price\\_Manipulation/file/d912f50eed9dbbd203.pdf](http://www.researchgate.net/publication/228810939_The_Internalization_Benefits_of_Transfer_Price_Manipulation/file/d912f50eed9dbbd203.pdf)

157. Thin capitalisation legislation: a background paper for country tax administrations. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.oecd.org/ctp/tax-global/5.%20Thin\\_Capitalization\\_Background.pdf](http://www.oecd.org/ctp/tax-global/5.%20Thin_Capitalization_Background.pdf).