

Министерство образования и науки Украины
Харьковский национальный экономический университет
Национальная академия наук Украины
Научно-исследовательский центр индустриальных проблем
развития

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ – 2007

МОНОГРАФИЯ

Харьков
ИД «ИНЖЭК»
2007

ББК 65.050

Н 23

Утверждено на заседании ученого совета

*Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины
(Протокол № 10 от 19.10.2007 г.)*

Рецензенты: Будеев И. П. – д-р экон. наук, проф., Институт экономики промышленности НАН Украины (Донецк);
Благун И. С. – д-р экон. наук, проф., Прикарпатский национальный университет им. В. Стефаника (Ивано-Франковск);
Узунов В. М. – д-р экон. наук, проф., ректор Университета экономики и управления МОН Украины (Симферополь)

Налогообложение: проблемы науки и практики – 2007: Монография. –
Н 23 Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007. – 336 с. Русск. яз.

ISBN 978-966-392-166-2

В монографию включены проблемные статьи ведущих украинских и российских ученых, специализирующихся в области налогообложения. В настоящем издании рассмотрены проблемы развития теории налогообложения, формирования и реализации эффективной налоговой политики, реформирования системы налогообложения и совершенствования механизмов взимания отдельных налогов и сборов, налогообложения субъектов хозяйствования.

Рекомендовано для студентов, аспирантов, преподавателей и научных работников. Может быть полезным также широкому кругу специалистов, интересующихся проблемами современного налогообложения.

ББК 65.050

ISBN 978-966-392-166-2

© Коллектив авторов, 2007

© ИД «ИНЖЭК», 2007

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	9
Раздел 1. Теоретические аспекты налогообложения	12
Оптимальное налогообложение: подходы и возможности (<i>Загорский В. С., Тищенко А. Н.</i>).....	12
Снижение налоговой нагрузки и эффект Лаффера: аргументы и заблуждения (<i>Меркулова Т. В.</i>)	28
Проблема формирования адекватной теории переложения налогов: от истоков к современности (<i>Майбуров И. А.</i>).....	44
Диалектика аксиомы фискального выбора (<i>Юрий С. И., Десятнюк О. М.</i>).....	59
Новейшая парадигма фискальных границ финансовой активности государства (<i>Крисоватый А. И.</i>)	74
Понятийно-категориальный аппарат налогового контроля: и практика налогообложения (<i>Карпова В. В., Ялдин И. В.</i>)	91
Раздел 2. Актуальные проблемы налоговой политики	101
Налоговое стимулирование научной и образовательной деятельности: реалии и перспективы (<i>Пономаренко В. С., Иванов Ю. Б.</i>).....	101
Перспективные направления финансирования научно-технической и инновационной деятельности в Украине (<i>Кизим Н. А., Матюшенко И. Ю.</i>)	116
Проблемы налогообложения на стадии научно-технической подготовки производства (<i>Алексеев И. В., Алексеева С. И.</i>)	144
Налоговая политика и воспроизводство человеческого капитала в Украине (<i>Калинеску Т. В.</i>)	160

Особенности формирования налоговой политики государства с учетом налогового бремени (Доровской А. В., Зима А. Г., Зима О. Г.).....	177
Раздел 3. Реформирование отдельных налогов и сборов	193
Пути совершенствования налогообложения недвижимого имущества (Вишневецкий В. П., Чекина В. Д.)	193
Роль налогов на недвижимость в формировании местных бюджетов (Лунина И. А., Фролова Н. Б.)	209
НДС в системе налогообложения Украины (Ефименко Т. И.).....	224
Направления усовершенствования организации уплаты взносов в страховые фонды в Украине (Дорожкина А. Н., Гейман О. А.)	238
Раздел 4. Налогообложение и финансы предприятий.....	254
Оптимизация налоговой нагрузки предприятия на основе системно-динамического моделирования (Клебанова Т. С., Ястребова А. С.)	254
Формирование удовлетворительной налоговой системы и возможности управления налоговой нагрузкой российскими предприятиями (Выварец А. Д., Майбуров И. А.).....	271
Универсальный акциз и его влияние на конкурентоспособность (Данилов А. Д.)	287
Идентификация и прогнозирование финансовых показателей на основании нечеткой логики (Витлинский В. В., Матвийчук А. В.).....	302
Проблемы капитализации и оценка стоимости бизнеса предприятий металлургической и коксохимической промышленности (Хаустова В. Е., Курочкина И. Г.).....	321

ВВЕДЕНИЕ

2007 год входит в историю украинского налогообложения как год, в котором разработана и принята Концепция реформирования налоговой системы Украины, продолжена работа по кодификации налогового законодательства и разработаны новые проекты Налогового кодекса. Вместе с тем многие проблемы теоретического, методического и практического характера по-прежнему ждут своего научно-методологического осмысления и решения.

Настоящая монография является плодом коллективного труда ученых Украины и России, специализирующихся в области налогообложения и принадлежащих к различным научным школам. Мы надеемся, что такой подход обеспечил достаточную представительность точек зрения на пути решения наиболее острых проблем налоговой теории и практики.

Первый раздел монографии «Теоретические аспекты налогообложения» посвящен таким базовым вопросам налоговой теории, как осмысление проблемы оптимального налогообложения в контексте истории налоговой науки (д.э.н., проф. В.С. Загорский и д.э.н., проф. А.Н. Тищенко); возможности и ограничения применения эффекта Лаффера для оценки возможных последствий снижения налоговой нагрузки (д.э.н., проф. Т.В. Меркулова). Построение сбалансированной налоговой системы и эффективная реализация налоговой политики сопряжена с эффектом переложения налогов. Исследованию сущности и генезиса этого явления посвящен подраздел монографии, подготовленный д.э.н., проф. И.А. Майбуровым. Проблемам обоснования моделей управления налоговой системой и взаимосвязи фискальной экспансии (расходов) государства и экономического роста посвящены включенные в первый раздел монографии статьи д.э.н., проф. А.И. Крисоватого, д.э.н., проф. С.И. Юрия и к.э.н., доц. О.М. Десятнюк, а анализ теоретических и практических аспектов понятийно-категорийного аппарата налогового контроля приведен в работе к.э.н., доц. В.В. Карповой и к.э.н., доц. И.В. Ялдина.

Управление налоговыми процессами со стороны государства, обеспечение сбалансированной реализации фискальной и регулирующей функции налогообложения реализуется при помощи средств и инструментов налоговой политики. Этим проблемам посвящен второй раздел коллективной монографии. В нем нашли отражение такие аспекты, как налоговое регулирование научной и образовательной деятельности (д.э.н., проф. В.С. Пономаренко и д.э.н., проф. Ю.Б. Иванов), воздействие налогообложения на воспроизводство человеческого капитала (д.э.н., проф. Т.В. Калинеску), налоговой поддержки инноваций на стадии научно-технической подготовки производства (д.э.н., проф. И.В. Алексеев и С.И. Алексеева). А проблемы формирования налоговой политики с учетом налогового бремени рассмотрены в работе к.э.н., доц. А.В. Доровского, к.э.н., доц. А.Г. Зимы и к.э.н., доц. О.Г. Зима.

Третий раздел монографии посвящен проблемам реформирования отдельных налогов и сборов украинской системы налогообложения в контексте теории бюджетного федерализма и развития евроинтеграционных процессов. В этом плане особого внимания заслуживает дискуссия по поводу обоснования наиболее эффективных механизмов налогообложения недвижимого имущества (чл.-корр НАН Украины, д.э.н., проф. В.П. Вишневский и В.Д. Чекина, а также д.э.н., проф. И.А. Лунина и Н.Б. Фролова). Как показывает практика, одним из наиболее проблемных налогов в налоговой системе Украины является НДС. Вопросам его совершенствования и предотвращения уклонения от налогообложения посвящена включенная в этот раздел работа д.э.н., проф. Т.И. Ефименко. Еще одной серьезной и требующей безотлагательного решения проблемой современной украинской налоговой системы, является высокая нагрузка на фонд оплаты труда, что требует реформирования организации уплаты взносов в страховые фонды (к.э.н., доц. А.Н. Дорожкина и к.э.н., доц. О.А. Гейман).

Материалы, включенные в четвертый раздел монографии, посвящены вопросам налогового планирования и управления финансами предприятий, с точки зрения интересов плательщиков налогов. Среди них следует отметить работу д.э.н., проф.Т.С. Клебановой и А.С. Ястребовой, в которой задача оптимизации налоговой нагрузки предприятия решается методами системно-динамического моделирования. В статье д.э.н., проф. А.Д. Выварца и д.э.н., проф.И.А. Майбурова рассматриваются возможности управления налоговой нагрузкой предприятий в контексте развития налоговой системы Российской Федерации, а работа В.В. Витлинского и А.В. Матвийчука посвящена вопросам использования методов нечеткой логики для идентификации и прогнозирования финансовых показателей.

Предлагаемая монография представляет собой второй выпуск ежегодного издания, целью которого является отображение всех новейших достижений ученых, работающих над проблемами налогов и налогообложения. Монография будет полезной для всех специалистов, ведущих исследования в области налогообложения, государственных финансов и финансов предприятий, студентов, аспирантов, преподавателей и научных работников.

ОПТИМАЛЬНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ: ПОДХОДЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

Загорский В.С., д-р. экон. наук, профессор, директор Львовского регионального института государственного управления национальной академии государственного управления при Президенте Украины

Тищенко А.Н., д-р. экон. наук, профессор, зам.директора Научно-исследовательского центра индустриальных проблем развития НАН Украины (Харьков)

Экономическая наука на протяжении длительного времени занимается изучением налога - одного из основных рычагов государственного управления. Природу налога, принципы налогообложения и распределения налогового бремени рассматривали еще В.Франклин, Ш. Монтескье, А.Смит, Д. Рикардо, существенный вклад внесли классические работы Э. Дюркгейма, А. Маршалла, Дж. Кейнса, А. Пигу и др. [10,15,16]. В современных условиях налоговое регулирование предпринимательской деятельности отражено в работах П. Самуэльсона, К. Макконнелла, С. Брю; в странах с транзитивной экономикой существуют как радикальные направления реформирования налоговых систем, так и умеренные, эволюционные подходы к налогообложению. В разное время проводились исследования, связанные с поисками справедливых способов налогообложения. Известно выражение Ш. Монтескье, который полагал, что "ничто не требует столько мудрости и ума, как определение той части, которую у подданных забирают, и той, которую оставляют им" [14]. Впоследствии А. Смитом были сформулированы основные условия, которым должна удовлетворять правильно организованная и справедливая система налогообложения:

- налоги должны быть понятными налогоплательщикам;
- налог должен уплачиваться налогоплательщиком в удобное для него время;
- сбор налога не должен стоять больше, чем сумма собранного налога;
- налоги должны учитывать выгоду, которую налогоплательщик получает под покровительством государства;

- должно быть исключено двойное и тройное налогообложение.

К началу XX в. в экономической науке и практике сложились следующие подходы к способу налогообложения: налог равный, пропорциональный и прогрессивный. Первый отражал практику налогообложения в средние века и противоречил принципу равномерности. Другие два подхода используются в современных налоговых системах разных стран.

С точки зрения современной теории налогообложения, налоговая система должна удовлетворять нескольким критериям, из которых важнейшими являются нейтральность, справедливость и бюджетная эффективность.

Нейтральность состоит в том, что налоговая система по возможности не должна искажать принятие решений экономическими субъектами, а количество налоговых льгот должно быть минимальным.

Проблема налоговой справедливости состоит в различном понимании её состоятельными и малоимущими слоями населения. Пропорциональные налоги легче переносятся состоятельными классами, прогрессивные налоги задевают интересы имущих классов тем сильнее, чем больше прогрессия обложения. Расхождение во взглядах объясняется как классовой принадлежностью, так и содержанием понятия платёжеспособности, под которой сторонники пропорционального обложения понимали доход и имущество плательщика налога, а сторонники прогрессивного - соизмеряли ее с лишениями, которые должны быть одинаковыми для всех налогоплательщиков. В этой связи особое внимание также уделяется прямым и косвенным налогам, что имеет непосредственное значение для построения налоговой системы.

Бюджетная эффективность прямо вытекает из правил А.Смита и состоит в том, что налоговая система должна обеспечивать государство необходимыми финансовыми ресурсами и не должна при этом расходовать на свое функционирование слишком много средств.

Названные принципы налогообложения не основываются на возможности населения платить налоги. Фискальная политика любого правительства строится в соответствии с социально-экономической сущностью государства,

при этом концепция налогообложения зависит от взглядов правящей партии, требований момента, потребности правительства в доходах. Таким образом, место налоговой системы в обществе отражает характер исторического развития взаимоотношений государства и граждан, а также их специфическую институциональную форму.

Представления об оптимальности налоговой системы определяются, прежде всего, взглядом на роль государства в экономике. Существует широкий спектр представлений о степени участия государства в экономической жизни, которая варьирует от минимальной до тотальной (планово-директивная экономика). Есть большое число сторонников представления о нежелательности вмешательства государства в экономику и необходимости минимизировать его функции. При этом признается роль государства в выполнении «защитных» функций, к которым можно отнести защиту предпринимательства, что является базовым условием функционирования рыночной системы [9,10].

Налоговая система осуществляет фискальную и регулирующую, функции, посредством которых обеспечивается формирование доходной и расходной частей бюджета. Суть фискальной функции заключается в обеспечении поступления необходимых средств в бюджеты разных уровней для покрытия государственных расходов. Регулирующая роль налогов проявляется путём влияния на спрос и предложение, инвестиции и сбережения, масштабы и темпы роста производства в целом и в отдельных отраслях экономики. Это воздействие достигается через изменение ставок налогов, применения льгот и санкций, налоговых кредитов и отсрочек платежей. В последнее время заметное развитие получила социальная подфункция налогов, играющая бесспорно важную роль в жизнедеятельности человека. Таким образом, налоги выступают в роли инструментов налоговой политики государства.

К числу главных задач управления государством относится задача определения совокупной величины налоговых сборов таким образом, чтобы она, с одной стороны максимально соответствовала государственным расходам,

а с другой - оказывала минимальное воздействие на деловую активность. В экономической теории хорошо известна «концепция предложения», сторонниками которой являются А. Лаффер, П.К. Робертс и Дж. Ваницки [14]. Они рекомендовали уменьшение предельных налоговых ставок как для отдельных индивидов, так и для деловых предприятий. Теоретической основой предлагавшихся мероприятий служила «кривая Лаффера» (рис.1).



Рис.1. Кривая А.Лаффера

Кривая отражает взаимосвязь между величиной ставки налогов и объемом поступления их в бюджет. При повышении ставки доходы государства за счет налогов вначале увеличиваются, но только до определенной границы (точка a), после чего повышение налоговой ставки уменьшает налоговые поступления до точки b . Оптимальным признается такой способ налогообложения, когда налоговые ставки максимально соответствовали бы тому значению, при котором налоговые поступления максимальны, либо не уменьшали доходы бюджета. За пределами этого уровня находится запрещенная зона налогообложения. Налоговые ставки в этой зоне не стимулируют предпринимателей к увеличению производства и инвестиций. Основным интерес представляет динамика движения от исходного воздействия к конечной точке на кривой А.Лаффера, которую считают недостижимой, так как ситуация меняется под воздействием различных факторов. В реальных

экономических условиях достаточно сложно определить границу налогового уровня. Однако, А.Лаффером было теоретически доказано, что при ставке подоходного налога более 50% резко снижается деловая активность фирм и населения в целом [9].

Для анализа налоговой политики могут использоваться несколько подходов. Среди них можно назвать оценку общей налоговой нагрузки в различных модификациях; анализ относительных коэффициентов; временной, структурный, трендовый, пространственный, факторный, исторический и международный анализ; анализ специальной системы количественных и качественных показателей. Все они направлены на установление границы налогообложения и управления ею. В этой связи необходимо отметить отличительные черты данной дефиниции, систематизированные в работе [6]:

- показатель представляет максимальный для экономики уровень налогового бремени;

- при превышении границы налогообложения предельная собираемость налогов существенно падает;

- при превышении предела налогообложения экономическая система реагирует кризисом (так как пропадают стимулы к хозяйствованию). Кроме того, как правило, значительные отрицательные последствия наблюдаются также в социальной и политической сфере;

- показатель имеет смысл только при учёте всей экономики по стране, а не отдельной отрасли или территории;

- обычно превышение границы (предела) налогообложения связано с диспропорциями в государственных расходах.

Понятие «граница (предел) налогообложения» трактуется в работе [6] как максимальный уровень налогового бремени, который могут нести юридические и физические лица в данном обществе и в данное время, характеризующийся значительными отрицательными последствиями в экономической, социальной и политической сфере при его превышении/

В этой связи необходимо отметить понятие «предельные избыточные

тяготы налогообложения» (ПИТ), вытекающее из подхода П.Даймонда, Д.Л.Мак Фаддена и Х. Балларда, примененного в работе [13]. Это сумма, которую надо добавить к доходам потребителей, чтобы после уплаты налогов уровень их благосостояния остался неизменным. Авторы работы [13] изучают не абсолютное значение избыточных тягот налогообложения, а относительное изменение их величины при различных вариантах налоговой реформы. Для оценки показателя разработаны модели, основанные на теории общего экономического равновесия. Авторы определяют, насколько значимыми являются рассчитанные ими показатели, и обсуждают возможность их понижения путем корректировки налоговых ставок. Процесс определения и измерения ПИТ применительно к модели общего равновесия включает три шага. Вначале определяются параметры равновесного состояния при заданных налогах; затем находятся эти параметры после небольшого изменения ставок некоторых налогов. Затем фиксируются исходные налоговые ставки, цены и дивиденды и определяется налог, который каждое домашнее хозяйство готово заплатить, чтобы достичь того же уровня полезности, что и после изменения налогов. Величина ПИТ равна отношению избыточных налоговых тягот к приращению налоговых сборов. Как показано в работе [13], невозможно добиться значительного сокращения избыточных тягот налогообложения, уменьшая одни ставки налогов и увеличивая другие.

Эффективность налоговой системы можно оценивать различными показателями, определяя, насколько выбранные формы налогообложения соответствуют своему функциональному назначению: формировать доходы бюджета, не сдерживая предпринимательскую активность. При этом отдельные авторы в первую очередь предлагают воспользоваться такими показателями, как коэффициенты эластичности и динамичности налогов [2]. Эластичностью налога (ϵ) называют относительное изменение объема его поступлений при данной налоговой системе (которая остается неизменной) по отношению к процентному изменению базы налогообложения. Эластичность придает налоговой системе внутреннюю гибкость. Коэффициент эластичности

записывается следующим образом: $\varepsilon = \Pi : n$, где Π - процентное изменение налоговых поступлений (при неизменной налоговой системе); n - процентное изменение базы налогообложения.

Если вместо базы налогообложения использовать показатель ВВП, то эластичность ε будет исчисляться как:

$$\varepsilon = \frac{\Delta \text{НП} : \text{НП}}{\Delta \text{ВВП} : \text{ВВП}},$$

где НП - налоговые поступления при неизменной налоговой системе; Δ - изменение за указанный период.

Налоговая система считается эластичной, если коэффициент эластичности больше единицы, что означает более быстрое увеличение поступлений налогов по отношению к ВВП без введения новых налогов или изменения налоговых ставок, то есть без дискреционных изменений в налоговой политике [2]. Эластичность - положительное явление, которое, по мнению международных экспертов, следует поощрять в тех странах, где рост государственных расходов имеет тенденцию опережать прирост ВВП. Налоговая система обычно эластична по ВВП, когда налогом облагаются быстро развивающиеся отрасли экономики, налоговые ставки носят прогрессивный характер, налоги взимаются со стоимости, а не с конкретного объекта и когда сбор налогов не затягивается. Последний момент особенно важен для сбора налогов в условиях высокой инфляции. Коэффициенты эластичности могут исчисляться не только по всей совокупности налогов, но и по отдельным видам налогообложения. Так, примером относительно эластичного налога служит индивидуальный подоходный налог [2].

Динамичность налога (D) определяется отношением суммы собранного налога к процентному увеличению ВВП. Формула коэффициента динамичности налога выглядит следующим образом:

$$D = \frac{\Delta T : T}{\Delta \text{ВВП} : \text{ВВП}},$$

где ΔT - изменение фактических налоговых поступлений за данный период [2].

Если изменения в системе способствуют увеличению доходов, то показатель динамичности будет выше показателя эластичности, поскольку фактические налоговые поступления превысят сумму, которая была бы получена при неизменной налоговой системе. Показатель динамичности, по мнению автора работы [2], важен скорее не при анализе национальной налоговой системы, а в межнациональных интеграционных процессах, когда он является индикатором вносимых на основе унификационных процедур изменений в налоговое законодательство.

Анализ налоговой деятельности позволяет выявить критерий продуктивности сбора доходов. Наиболее широко распространенным индикатором эффективности сбора налогов в этом контексте является отношение налоговых поступлений к ВВП или фактический налоговый коэффициент (уровень налоговой нагрузки), который является одним из важнейших показателей, влияющих на уровень предпринимательской активности субъектов хозяйствования и определяющих налоговый климат. В работе [2] приведены разные мнения по поводу оптимальности уровня налоговой нагрузки у сторонников теории «экономики предложения». Так, М. Фелдстейном обоснована ставка подоходного налога в 42%, Б.Брэдли - в 30-35%, М. Фридман считал наилучшим показателем в 25%. Эти значения соответствуют теории А. Лаффера, который определяет оптимальную зону налогообложения между 20% и 40% .

С целью получения более реалистических экономических оценок некоторые исследователи предлагают ввести в практику анализа показатель налоговой деятельности. Он выражает уровень налоговых поступлений, который можно обеспечить при использовании баз налогообложения со средней интенсивностью и представляет собой отношение объема фактически собранных налогов к налоговому потенциалу [5]. Налоговый потенциал определяется тремя основными факторами: степенью открытости экономики, уровнем ее развития и дохода, структурой доходов. Авторы работы [5] предлагают перейти от принципа налогообложения «больше произвел - больше

заплатил» к более справедливому и экономически эффективному принципу «больше налогов платит тот, кто больше имеет и потребляет». Такая модель носит характер разновекторного налогообложения. Достоинством данной модели является также тот факт, что она способствует сокращению уклонения от уплаты налогов, так как искусственная минимизация одного налога вызовет рост другого (например, НДС и налог на прибыль). Кроме того, данная модель налоговой системы, учитывая более полное раскрытие налогового потенциала, способствует приросту налоговых поступлений. Предложенная в работе методика расчета налогового потенциала учитывает его основные составляющие, в том числе фактические налоговые поступления, прирост задолженности по налогам, налоговые льготы, результаты контрольной работы налоговых органов, налоговые потери по теневому сектору экономики [5].

Для анализа эффективности доходов также можно воспользоваться диагностическим тестом Танзи, который предполагает восемь оценочных показателей [2]:

1) индекс концентрации (значительная часть доходов формируется за счет небольшого количества налогов и налоговых ставок);

2) индекс дисперсии (отсутствие или незначительная доля налогов с низким объемом поступлений);

3) индекс эрозии (совпадение фактической базы налогообложения с потенциальной базой);

4) индекс запаздывания сбора (своевременность уплаты налогов, отсутствие недоимок);

5) индекс конкретности (налоговая система строится на наименьшем возможном числе налогов, имеющих конкретные ставки);

6) индекс объективности (большая часть налогов взимается с объективно измеряемой базы налогообложения);

7) индекс обеспечения сбора налогов (сбор налогов эффективен);

8) индекс издержек при сборе налогов (бюджетные издержки при сборе налогов сведены к минимуму).

Для анализа адаптивности налоговой системы, по мнению автора [2], необходимо рассмотреть следующие аспекты: экономическую и социальную направленность применяемого механизма налогообложения, уровень централизации налоговых доходов и сопоставимость национального налогового пространства разных государств по базовым параметрам. При анализе экономической и социальной направленности действия механизма налогообложения, необходимо исследовать соотношение прямых и косвенных налогов; соотношение доходов от внешнеэкономической деятельности и доходов от внутренней деятельности; соотношение прямых и косвенных налогов; структуру доходов бюджета; соотношение маргинальных ставок налогов и среднего уровня изъятия.

Использование концепции Парето-эффективности в качестве критерия оценки вариантов налоговых систем приводят к задаче “векторной оптимизации” (теория принятия решений при многих критериях). Как правило, такая задача рассматривается в контексте принятия множества «эффективных решений» или множества компромиссов в вопросах согласования интересов индивидов, представляющих население страны. Одной из форм подобного согласования является функция социального благосостояния, производной от полезностей для отдельных индивидов [9]:

$$\Psi [U^1, \dots, U^h, \dots, U^N],$$

где U^h - полезность для индивида h ($h = 1, 2, \dots, N$).

При этом функция индивидуальной полезности U^h имеет вид

$$U^h (X^{h \rightarrow}, G^{\rightarrow}).$$

Такая функция характеризует потребление каждого из граждан (h) с учетом частных благ (представленных вектором $X^{h \rightarrow}$) и общественных благ (представленных вектором G^{\rightarrow}). Выбор благ определяется подходом к оценке благосостояния. Классическая теория оптимальности ориентирована на объемы потребления благ и располагаемое время досуга. Ряд исследователей настаивает на роли статусных товаров (позиционность потребления). Необходимо

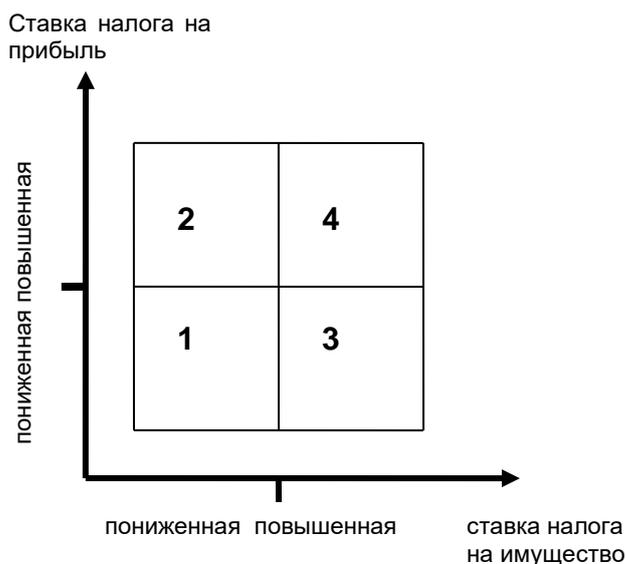
отметить внеэкономические аспекты рассматриваемых социально-экономических ситуаций, обычно опускаемые в работах по оптимальному налогообложению.

Исходя из концепции индивидуальной полезности, автором [9] предлагается в многомерном критериальном пространстве, представляющем интересы каждого из жителей страны, рассмотреть многомерную поверхность социального безразличия (аналогичную поверхностям безразличия классических микроэкономических моделей потребительского выбора) и выбрать из множеств всех достижимых значений вектора критериев $U \rightarrow$ точку социального оптимума. Система налогообложения должна быть ориентирована на достижение этого оптимума благосостояния. В связи со сложностью модели автор [9] предполагает возможность перехода к малоразмерному критериальному пространству, в котором каждая координатная ось агрегированным образом представляет интересы значимой социальной группы индивидов, как широких слоёв населения, так и гораздо меньших по численности элитных групп. Построение подобных функций социального благосостояния могут быть основой для принятия решений при выборе налоговой политики. Проблемы социально-экономического моделирования на основе аппарата подобных функций благосостояния рассмотрены в работе [9] на примере линейных функций, с использованием весовых коэффициентов, соответствующих индивидуальным полезностям. При этом выделен демократический подход, при котором предлагаемый обобщенный критерий оценки налоговой политики основан на сумме равнозначимых индивидуальных полезностей, а также подход, предполагающий максимизацию благосостояния беднейшего индивида.

Известно, что принятие налоговых изменений требует сопоставления объемов потерь и выгод, то есть искажающего действия налога. Это возможно осуществить [9] на основе некоторых количественных показателей (функций благосостояния), измеряющих совокупный уровень благосостояния для общества в целом, до и после принятия изменений. Отдельные вопросы могут

быть теоретически исследованы в технике частичного равновесия, оценкой “излишков потребителя” и “излишков производителя”. Излишек потребителя дает возможность представить в денежном выражении суммарное превышение уровней полезности всех потребителей данного рынка над уровнем их затрат, определяемого ценой товара. Излишек производителя замеряет суммарное превышение денежных доходов поставщиков товара на данном рынке над их суммарными издержками. Введение налога (или повышение его ставки) приводит к определенным потерям уровней этих двух величин.

Для оценки налоговой системы автор работы [6] предлагает принципиально иной метод, названный «методом идеального налогового моделирования» (ИНМ), который заключается в формировании и анализе системы моделей, ключевая из которых - модель «идеального» состояния предприятия, характеризующая «идеальную» точку во множестве возможных вариантов ведения бизнеса. Эта точка полностью соответствует текущей налоговой политике государства, выражена в показателях деятельности предприятия и является в определённой степени ориентиром для развития экономической деятельности. Простейший пример действия модели изображен на рис. 2 [6].



1-я зона. Ставки обоих налогов пониженные, следовательно, в данной ситуации мотивируются высокоприбыльные предприятия с большой совокупностью имущества. Это характерно, например, для технопарков, инновационных предприятий, частных нефтяных компаний;

2-я зона. Характерна для предприятий традиционных отраслей хозяйствования, естественных монополий (в силу действия ограничений на установление тарифов);

3-я зона. Стимулирует предпринимательский бизнес (особенно, малый), а также мелкие рыночно-активные фирмы, так как высокие риски хозяйствования окупаются большим объемом прибыли;

4-я зона. Ситуация возможна при значительном социальном ориентировании экономики. Например, к подобной ситуации можно отнести действие организаций общественного питания, государственных медицинских учреждений и т.п.

Рис. 2. Упрощённые модели налоговой системы

В систему подобных моделей может быть заложено действие

повышающих и понижающих агрегированную ставку налога факторов. Учёту могут подлежать большее число налогов (например, НДС, акцизы). Проводя последовательный анализ, можно достичь учёта всех налогов, оказывающих влияние на деятельность предприятия. В итоге получается многомерная модель налоговой системы. В этом случае совокупность моделей будет представляться многомерным множеством, а модель налоговой системы - одной точкой.

Метод ИНМ может быть применен для оптимизации налогообложения предприятия [6]. В процессе «идеального» налогового моделирования определяются две точки, характеризующие реальное и среднее состояния предприятия (для сравнения "идеального" и среднего состояний предприятия необходимо их характеристики выразить в одних величинах, для чего создается шкала градаций). Далее определяется вектор изменений состояния предприятия, направленных на оптимизацию налогообложения. Этот вектор представляет собой направленный отрезок от реального до «идеального» состояния предприятия. В результате формируется модель изменения состояния предприятия, которая имеет вид перехода характеристик от реального состояния к желаемому.

Работы по математическому моделированию процессов налогообложения, с целью оценки влияния управляющих воздействий на эти процессы, для анализа налоговых систем и оценки влияния процессов налогообложения на статику и динамику микро- и макроэкономических характеристик, активно ведутся во многих странах (США, Великобритания, Канада, Дания, Нидерланды, Венгрия, Румыния, Россия и др.). Методология математического моделирования отражена в литературе [4,7,11,12]. По мнению разработчиков, системы имитационных моделей процессов налогообложения должны включать в себя модели на макро-, мезо- и микроуровнях. На макро- и мезоуровнях моделируются многомерные временные ряды поступлений налоговых и иных сборов в национальный и региональные бюджеты, на микроуровне базовой является модель предприятия, описываемого с помощью счетов бухгалтерской отчетности [12].

Системы моделей позволяют прогнозировать размеры налоговых платежей как при действующей системе налогообложения, так и при возможных ее модификациях, например, изменении налоговых ставок, сроков и правил уплаты налогов; введении или отмены льгот; выделять кратковременный эффект, долговременный и промежуточный; предоставлять новые возможности для модификации налоговой системы. Основой для моделирования служит анализ действующей системы налогообложения, в системах имитационных моделей можно использовать методы расчета и прогнозирования инфляции, процедуры экспертного оценивания.

Кроме переменных, связанных с управляющими воздействиями, то есть описывающих характеристики налоговых систем - виды и ставки налогов, льгот, штрафов - в моделях используются переменные, описывающие экономическую ситуацию, в частности, объемы выпуска продукции и основных фондов, динамику индекса инфляции и процента за кредит и др. При построении моделей применяются современные методы математической статистики, в частности, статистики объектов нечисловой природы и в том числе статистики интервальных данных, методы анализа и прогнозирования временных рядов, планирования экспертных опросов и обработки ответов экспертов, прошедшие тестирование датчики псевдослучайных чисел, алгоритмы оптимизации и другие численные методы, отработанные технологии построения диалоговых систем и нужных для них баз данных, то есть все современные методы математического моделирования [1,4,12].

К анализу налоговых систем могут применяться как теоретические подходы (по аналогии со сравнением инвестиционных проектов), так и компьютерные системы [8,11]. Хорошо зарекомендовали себя Computer Model of Feasibility Analysis and Reporting (COMFAR), Project Profite Screening and Preappraisal Information System (PROPSIN), Project Expert, Альт-Инвест [3,4]. При этом иногда инструментарий вносит некоторые ограничения, как определенный горизонт планирования, что не позволяет анализировать последствия применения имеющих долговременное влияние управляющих

воздействий на процессы налогообложения.

Практическая применимость рекомендаций теории оптимального налогообложения достаточно сложна. Многие авторы настаивают на том, что теория оптимального налогообложения находится лишь в стадии становления [9]. Вследствие этого ее следует рассматривать скорее как попытки построения парадигмы, в рамках которой можно рассматривать возможности и целесообразность применения предлагаемых моделей. Ценность этих работ в том, чтобы более отчетливо осмысливать те экономические понятия (эластичности замещения, предельной социальной полезности дохода и т.д.), которые существенны для формирования рациональной налоговой политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Багриновский К.А. Имитационные системы принятия экономических решений. - М.: Наука, 1983.-227с.
2. Бард В.С., Павлова Л.П. Налоги в условиях экономической интеграции <http://www.pravoteka.ru/lib/np/0038/56.html>
3. Беляков А.А. Совершенствовать не просто налоги// Российский экономический журнал. - 1994. - №11. - С.24-29.
4. Бергстром А. Построение и применение экономических моделей. - М.: Мир, 1970.- 127с.
5. Большова Л.А. Методика расчета налогового бремени / Л.А. Большова, И.В. Лисицына, Л.В. Улыбина //Сб. науч. ст. преподавателей и аспирантов. Вып. XV.- Чебоксары: Салика, 2001. - 7с.
6. Валинуров Т.Р. Метод идеального налогового моделирования как способ анализа налоговой политики государства и предприятия // Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика: Материалы 7-й Междунар. науч.-практ. конф. - СПб.: Изд. Политехн. ун-та, 2006. - С. 38-40;
7. Дадаян В.С. Глобальные экономические модели. - М.: МГУ, 1981.-337с.
8. Емельянов А.С. Эконометрия и прогнозирование. - М.: Финансы и статистика, 1989.- 227с.
9. Занадворов В. С. Экономическая теория государственных финансов :Учеб. пособ. / В. С. Занадворов, М. Г. Колосницына. - М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 390с.
10. Иванов Ю.Б., Тищенко А.Н. Современные проблемы налоговой политики: Учеб.пособ. - Х.: И.Д. «ИНЖЭК», 2006.- 328 с.
11. Кади Дж. Количественные методы в экономике. - М.: Мир, 1977. – 228с.
12. Математическое моделирование процессов налогообложения (подходы к проблеме) / Под ред. А.И. Орлова . - М.: Изд. ЦЭО Минобразования РФ, 1997. - 232 с.
13. Мовшович С.М., Крупенина Г.А., Богданова М.С. Оценка избыточных тягот налогообложения в российской экономике. — М.: РПЭИ. Фонд "Евразия", 1999. - 35 с.
14. Налоги: Учеб. пособ. /Под ред. Д. Т. Черника. – М.:Финансы и статистика,1995. - 365 с.
15. Тищенко А.Н. Стратегические аспекты формирования налоговых систем // Бизнес Информ. – 2007. - №1-2. - С.91 – 97
16. Тищенко А.Н. Проблемы реформирования налоговой системы в экономике транзитивного типа/ Налогообложение: Проблемы науки и практики: Монография. – Х.: В.Д. "ИНЖЕК", 2006. – С.43 – 61

СНИЖЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ И ЭФФЕКТ ЛАФФЕРА: аргументы и заблуждения

Конец прошлого и начало настоящего века были отмечены господством идеи оптимального налогообложения, которая была в центре как теоретических исследований, так и практических расчетов. Эта идея, казалось бы, является решением проблемы, суть которой в том, что при узкой облагаемой базе низкие ставки дают небольшие поступления в бюджет, которых не хватает для выполнения социальных программ и функций государства.

Идея увеличения налоговых поступлений путем снижения налоговой нагрузки инициировала многочисленные исследования в странах трансформационной экономики (примером могут быть [1 - 6]), где данная проблематика приобрела особую остроту в связи со спадом производства, массовым уклонением от налогообложения и недостатком средств бюджета на социальные программы.

После периода активного интереса и увлеченности оптимизацией налоговой нагрузки наступило определенное разочарование, которое – и это примечательно – не было инспирировано неудачами практических попыток реализовать эти идеи (ни в Украине, ни в России не предпринимались крупномасштабные снижения налоговых ставок, подобно тому, как это было сделано, например, в 80-х годах в США и странах Европы). Можно сказать, что это тот редкий случай, когда мы пытались учиться на чужих ошибках, на которые указывали исследователи при оценке последствий неоклассических налоговых реформ в США. Какие основания для ожиданий позитивного эффекта в виде роста экономики и увеличения налоговых поступлений от снижения ставок, и какие аргументы за и против такой политики дает нам практический опыт такого снижения – попробуем выяснить на основе критического обзора мнений и оценок ученых и специалистов.

Обратимся сначала к теории вопроса, которая дает методологические

основания для исследования взаимосвязи между налоговыми ставками и доходами государства.

Концептуальным положением, которое описывает эту зависимость, является так называемая кривая Лаффера¹ – результат, послуживший основой для реформирования налогообложения в развитых странах в последней четверти прошлого века, и столь же популярный, сколь и дискуссионный в среде исследователей и практиков, мнения которых разделились.

В настоящее время кривая Лаффера вызывает у многих отечественных и зарубежных экономистов скептическое отношение [8, 9], которое в значительной мере обусловлено неоправдавшимся прогнозом относительно увеличения облагаемой базы и поступлений в бюджет в результате снижения ставок налогов во время первого этапа неоклассической реформы в США в середине 80-х годов².

Некоторые авторы считают, что кривая Лаффера не более чем красивая гипотеза, которая в целом не подтвердилась эмпирическими наблюдениями, и приводят примеры, не вписывающиеся в данную закономерность [1]. Другие исходят из данной гипотезы и проверяют ее эмпирически [2, 4, 5]. Существует мнение, что данная закономерность не носит всеобщего характера, но имеет место при определенных условиях [3, 6]. В зарубежных странах интерес к положению Лаффера получил очередной импульс в связи с сокращением ставок по некоторым налогам в США в 2001 – 2003г. [10].

Отметим несколько наиболее распространенных заблуждений относительно кривой Лаффера.

¹ По словам Артура Лаффера, этот термин пустил в «научный оборот» Jude Wanniski в 1978г, а сам он использовал эту кривую в лекциях, чтобы показать зависимость между налоговой ставкой и налоговыми поступлениями: «I used the so-called Laffer Curve all the time in my classes and with anyone else who would listen to me to illustrate the trade-off between tax rates and tax revenues» [7].

² «Идея Лаффера, что снижение налогов приведет к увеличению бюджетных доходов, стала объектом насмешек: нетто-сбережения и инвестиции сократились до самых низких уровней. Они были призваны повысить налоговые стимулы, но оказались непродуктивными, поскольку большая часть доходов, полученная от них (*видимо, от их снижения – авт.*), пошла на текущее потребление» [8, с. 4-5].

1. При снижении ставки налоговые поступления будут возрастать. Ничего подобного кривая Лаффера не утверждает. Во-первых, график данной зависимости говорит о том, что увеличения поступлений при снижении ставки налога можно ожидать только в том случае, если исходная ставка налога была больше оптимальной. Значит, необходимо, прежде всего, знать эту оптимальную ставку, и, сопоставив ее с действующей, сделать вывод о возможности снижения последней. Во-вторых, эта возможность является потенциальной, а ее реализация зависит от ряда факторов: действующей налоговой системы, периода времени, легкостью перехода в неформальную (теневую) экономику, достигнутого уровня налоговых ставок, наличия легальных возможностей избежания налогообложения («налоговых дыр»), факторов производства³.

2. Вид зависимости налоговых поступлений от ставки является гипотезой, которая проверяется эмпирически, или аксиомой, которая принимается без доказательства. Поверхностная аксиоматичность является главным недостатком обоснований кривой Лаффера: тип зависимости предлагается принять за исходное допущение, которое если и подкрепляется, то некоторыми наблюдениями и здравым смыслом.

Скептическое отношение к кривой Лаффера, обусловлено, во-многом, тем, что, как справедливо отмечено в [11], теоретическое обоснование этой кривой, как и кривой Филипса, пришло довольно поздно после длительного периода *ad hoc theorizing*. Кривая Лаффера является не аксиомой, а следствием определенных допущений относительно поведения экономических агентов и отражением налоговых реакций экономических агентов, изменения их поведения под влиянием налогообложения [12, с.153-158]⁴. Этот результат

³ «Revenue responses to a tax rate change will depend upon the tax system in place, the time period being considered, the ease of movement into underground activities, the level of tax rates already in place, the prevalence of legal and accounting-driven tax loopholes, and the proclivities of the productive factors» [7].

⁴ Результаты экспериментальной проверки эффекта Лаффера подтверждают его зависимость от свойств экономического агента, его предпочтений [13].

может быть выведен при стандартных посылах неоклассической теории относительно поведения экономических агентов.

3. Кривая Лаффера отражает фискальную цель государства, которое стремится максимизировать свои доходы. Между тем, такая цель присуща только государству грабительского типа (так называемая модель «Левиафан») и не соответствует содержанию деятельности государства и его задачам в договорной модели, которая предполагается в экономике благосостояния. Цель такого государства не в том, чтобы максимизировать налоги, а в том, чтобы обеспечить достаточную для выполнения функций государства сумму.

Действительно, кривая Лаффера может быть получена, например, при динамической постановке задачи максимизации налоговых поступлений [14], но данный тип зависимости характерен и для связи между облагаемой базой и ставкой налога и имеет место в модели, учитывающей продуктивную деятельность государства (обзор кривых Лаффера для разных моделей государства можно найти, например, в [11]).

Кривые Лаффера моделируются также с помощью аппарата производственно-институциональных функций (ПИФ), развитие которого было инициировано углублением исследований в рамках неоинституционализма. Главная задача, для решения которой предназначены эти функции, состоит в том, чтобы учесть влияние институциональной среды на реализацию производственных возможностей экономической системы, техническую границу которых, по Д. Норту, определяют накопленные знания общества (человеческий капитал) и наличные ресурсы [15, с. 341].

Примером может служить модификация неоклассической производственной функции $Y = \gamma DK^{q(a+bq)} L^{q(n+mq)}$, где Y – выпуск (ВВП); K – капитал; L – численность занятых; q – налоговая нагрузка (доля налогов T в ВВП, $q = T/Y$); $D(t) = e^{\beta t}$; $\gamma, \beta, a, b, n, m$ – параметры модели [16].

Как известно, в таких функциях эластичность выпуска по ресурсу равна показателю степени, который в данном случае является нелинейной функцией

налоговой нагрузки для каждого фактора производства. Это примечательное свойство имеет прозрачную содержательную интерпретацию: влияние производственных ресурсов на выпуск в зависимости от налоговой нагрузки может усиливаться или ослабляться.

Доходы государства в виде налогов (T) выражаются фискальной функцией $T = q\gamma DK^{q(a+bq)} L^{q(n+mq)}$. Производственная и фискальная функции имеют максимум, который достигается в точках, определяемых из условий $\frac{dY}{dq} = 0$; $\frac{dT}{dq} = 0$. Точка экстремума производственной функции называется точкой Лаффера 1-го рода – это такое значение налоговой нагрузки, при котором достигается максимальный выпуск (ВВП). Такое значение налоговой нагрузки, при котором максимальны доходы государства (налоговые поступления), называется точкой Лаффера 2-го рода.

Оценка параметров данной модели по статистическим данным Украины показала, что при учете не только налоговых поступлений в бюджет, но и в целевые небюджетные фонды точка Лаффера 1-го рода на протяжении всего периода ниже фактической и имеет тенденцию к снижению, что можно интерпретировать как ослабление продуктивной роли государства и уменьшение отдачи от «фискального ресурса» (табл.1) [17].

Таблица 1

Точки Лаффера и налоговая нагрузка в Украине

Годы	Точка Лаффера 1-го рода	Фактическая налоговая нагрузка
1998	0,320	0,352
1999	0,300	0,310
2000	0,290	0,291
2001	0,259	0,285
2002	0,253	0,316
2003	0,242	0,317
2004	0,228	0,304

Таким образом, при оценке эффекта Лаффера следует исходить из 2-х базовых положений. Во-первых, закономерность, на которой он основан,

является достаточно общим результатом, который имеет место в налогообложении, независимо от целей государства и его продуктивной деятельности. Данный эффект может быть получен как в модели государства с исключительно фискальными целями, так и в модели государства, где налоги "окупаются" общественными благами (экономика благосостояния).

Во-вторых, эмпирическая проверка этого эффекта корректно может быть проведена только при условии элиминирования влияния всех прочих, неналоговых, факторов. Однако экономическая практика, как правило, не предоставляет такой возможности, т.к. реальные процессы протекают под разнонаправленным воздействием нескольких факторов. Поэтому результаты эмпирической проверки теоретических положений не являются безусловными и не могут служить доказательством их несостоятельности. Й.Шумпетер считал, что никакие «неочищенные» данные не могут подтвердить достоверность или ложность теоретического положения⁵. Уместно привести также слова Л. фон Мизеса: «Если обнаруживается противоречие между теорией и опытом, мы всегда должны полагать, что не выполняются условия, принятые теорией, или в наши наблюдения вкралась какая-то ошибка» [19, с.60].

Основываясь на таком подходе к оценке кривой Лаффера, как теоретического положения, обратимся теперь к практической стороне вопроса – опыту снижения налогов и его последствиям. Неоклассические налоговые реформы, в основу которых были положены принцип нейтральности и эффект Лаффера, были не первой крупномасштабной попыткой снижения налоговой нагрузки в США. В течение последних 100 лет в экономике этой страны выделяют 3 периода значительного снижения налогов: в середине 20-х годов (Harding-Coolidge cuts); в середине 60-х годов (Kennedy cuts) и в начале 80-х (Reagan cuts). Все периоды отличались радикальным снижением ставок подоходного обложения и, в первую очередь, для высокодоходных интервалов прогрессивной шкалы. Так, предельная ставка с 77% в 1918 г. была снижена к

⁵ «Неверно и то, что наблюдение статистических и исторических фактов могло бы привести нас к пониманию совместности или несовместности с ними определенной теории» [18, с. 44].

1925 г. до 25%; в 1964 г. максимальная ставка, выросшая во время 2-ой мировой войны до 94%, была уменьшена до 70%, а в 1981 г. во время реформ президента Рейгана максимальная ставка обложения «нетрудовых» доходов снижена с 70 до 50 (%), а ставка доходов от капитала – с 28 до 20 (%) [7].

Все три периода снижения налогов, по мнению А. Лаффера, имели позитивные последствия: в течение нескольких лет после реформ наблюдалось увеличение темпов роста экономики и налоговых поступлений. До сокращения налоговых ставок в 1925 г. налоговые поступления, скорректированные с учетом инфляции, падали в среднем на 9,2% в год. После реформ в течение 4-х лет динамика налоговых поступлений хотя и была неустойчивой, но в среднем наблюдался рост на 0,1%, а экономика отреагировала очень существенно: выпуск почти удвоился, а безработица резко упала. Аналогичные последствия имели реформы Кеннеди. В течение 4-х лет, предшествующих снижению 1965 г., налоговые поступления с учетом инфляции ежегодно росли в среднем на 2,1% (федеральный бюджет) и 2,6% (федеральный и бюджеты штатов). После реформ рост федеральных поступлений достиг 8,6% в год, а общих – 9,0% [7].

Наиболее острые дискуссии вызвали неоклассические реформы президента Рейгана, которые по распространению были самыми масштабными: они охватили почти все развитые и развивающиеся страны⁶.

Среди положительных их результатов отмечают: снижение ставок, расширение облагаемой базы, интеграцию подоходного и корпорационного налогов, расширение применения косвенных налогов, как более нейтральных, сокращение разрыва между доналоговой и посленалоговой нормами прибыли, совершенствование налоговых методов стимулирования инвестиционной активности предпринимателей и населения в производственной и научно-технической сфере, поддержка малого бизнеса.

Главным недостатком реформ, и в этом сходятся многие исследователи, явилось то, что налоговую политику так и не удалось в целом перевести на концепцию нейтральности. Снижение номинальных ставок подоходного налога

⁶ Подробный анализ этих реформ см., например, в [20, 21]

не привело к значительному снижению реальной нормы обложения, т.к. сопровождалось отменой льгот. Например, в США снижение предельной ставки более, чем на 10%, произошло только для 11,3% плательщиков, а для 84,8% граждан она изменилась незначительно. Такие цифры объясняют слабое влияние реформ на предложение труда [22, с.726 - 727].

К отрицательным последствиям сокращения налогов в США относят и увеличение дефицита бюджета. Однако, как известно, экономическая теория не оценивает дефицит бюджета однозначно, как абсолютное зло. Требование сбалансированности бюджета при любых условиях считается вредным и дестабилизирующим, а бюджетный дефицит в США в 80-х годах оценивается как оправданная плата за выход из кризиса⁷.

Следует отметить общую некорректность, которая часто встречается при оценке результатов реформ: сравнивается послереформенная ситуация с дореформенной вместо того, чтобы сравнивать послереформенную с неререформированной, а именно такое сопоставление дает основания для окончательного заключения об их последствиях⁸.

Опыт неоклассических реформ является актуальным для стран с формирующейся рыночной экономикой, и внимание к их причинам и последствиям не ослабевает с начала 90-х годов. Базовые принципы и направления неоклассических реформ находят свое отражение при

⁷ Известный специалист по американской экономике С. М. Меншиков в этой связи напоминает об ошибке президента США Гувера в начале 30-х годов, когда он попытался сократить бюджетный дефицит при начавшемся кризисе, что привело только к его углублению. Пришедший к власти Р. Рейган в 1980 г. одновременно резко сократил налоги и повысил федеральные расходы, что привело к крупному дефициту, но в результате кризис был преодолен и начался длительный, растянувшийся на все 80-е годы, подъем экономики [23, с. 327 - 332].

⁸ Дж. Бреннан и Дж. Бьюкенен по этому поводу пишут: «Если обратиться к ситуации начала 1980-х годов, то критики, выступавшие против наивных аргументов сторонников «теории предложения», были правы. Как и предсказывалось, снижения налоговых ставок привели к уменьшению налоговых поступлений; дефициты бюджетов увеличились ... Оказались ли бы эти критики правы по истечении того периода, который необходим для полного приспособления налогоплательщиков – этого мы никогда не узнаем. Поскольку уже в 1982 году началось давление в пользу повышения налоговых ставок в целях краткосрочного повышения налоговых поступлений» [24, с. 162]

формировании налоговых систем в постсоветских странах. Нетрудно видеть, например, что и в Украине, и в России эволюция налогообложения идет в русле этих реформ. Об этом можно судить, в частности, по значительным изменениям в подоходном обложении граждан – переходу в России, а затем и в Украине на пропорциональные ставки налога.

В России в первый после введения плоской шкалы год (2001) налоговые поступления в федеральный бюджет увеличились на 45%, а в 2002 г. – еще на 40%. Выросла также и его доля в ВВП с 3,5% в 2000 г. до 5,7% в 2002 г. [25, с.38]. Специалисты отмечают также негативное последствие отмены прогрессивного обложения – усиление дифференциации доходов населения [26, 27].

В Украине ситуация в первом послереформенном году была противоположная: тенденция к росту нагрузки по подоходному налогу, которая наблюдалась в Украине с начала периода до 2003 г., сменяется существенным снижением в 2004 г. (с 5,1% ВВП в 2003 г. до 3,8% в 2004 г., а в налоговых поступлениях – с 24,9 до 20,9%), а также и абсолютным уменьшением поступлений по этому налогу. И если абсолютное уменьшение поступлений этого налога в 2004 г. сменилось ростом в 2005 г., то снижение его удельного веса в доходах бюджета продолжалось (17,7%).

В отличие от России, где уровень оплаты труда выше и снижение налоговой нагрузки ощутила часть среднего класса, в Украине переход на плоскую шкалу ослабил нагрузку исключительно на высокооплачиваемые слои населения, удельный вес которых относительно невелик: в 2003 г. менее 16% наемных работников платили налог по наибольшим ставкам [25].

В целом от реформы подоходного налога ожидалось, что снижение ставки и упрощение налоговых расчетов и правил должно способствовать, во-первых, изменению отношения к налогообложению и формированию законопослушного стереотипа плательщика, добровольно уплачивающего налоги; во-вторых, «детенизации» доходов и расширению за счет этого базы налогообложения [28].

По поводу первого ожидаемого эффекта можно сделать следующие замечания. Во-первых, при упрощении расчетов и отчетности по подоходному налогу была значительно расширена практика взимания налога у источника и, соответственно, круг «налоговых агентов» - лиц, на которых возложена ответственность за удержание и перечисление налога. Таким образом, нельзя говорить об однозначном снижении транзакционных издержек налогообложения для плательщиков, скорее это было перераспределение издержек между ними.

Во-вторых, взимание налога у источника хотя и способствует формированию отношения к налогам, как к неизбежности, превращая уплату налога в привычное дело, однако такая привычка является пассивной, т.к. она предусматривает минимум самостоятельных действий экономического агента.

Период с конца 90-х годов до 2004 года характеризуется определенными признаками укоренения формы взимания налогов по декларации: для налогоплательщиков приобрело черты рутинных действий представление декларации о доходах в налоговые органы, документальное подтверждение доходов и расходов и т.д. Расширив в 2004 году практику взимания у источника, государство фактически признало, что транзакционные издержки взимания налога по декларации слишком велики для него в условиях массового уклонения от налогов, и попыталось переложить часть своих издержек на экономических агентов.

Навыки налоговой культуры, стереотипы налогового поведения, предусматривающие укрепление таких привычек, как учет доходов и расходов, их документальное подтверждение, изучение налогового законодательства, своевременное предоставление налоговой отчетности, которые начали формироваться в среде украинских налогоплательщиков, могут оказаться невостребованными в условиях тотального изъятия подоходного налога, по существу, без участия налогоплательщиков и, не успев закрепиться в налоговом поведении, ослабеют и атрофируются. Таким образом, опять будет обеспечен эффект предшествующего развития (path-dependency) – зависимость от метода

изъятия у источника. Она усиливает одновременно две негативные тенденции налогового поведения: законопослушный, но пассивный тип налогоплательщика и уклонение от налогов (оппортунистическое поведение), что в свою очередь предопределяет использование данного метода взимания и усиление контроля. Очевидно, что первый тип поведения не адекватен рыночной экономике, а второй требует высоких транзакционных издержек налогообложения.

Реализации второго эффекта – «детенезации» заработной платы – существенно мешает высокая нагрузка по взносам на пенсионное и социальное страхование. Эта нагрузка на работодателей является, как отмечают специалисты, одной из основных причин, препятствующих переходу от «конвертной» к «кассовой» выплате заработной платы [25].

В целом, ожидания позитивных последствий перехода на пропорциональную ставку оказались завышенными, как показала послереформенная практика: не отмечается существенного сокращения теневого сектора в доходах и перелома в отношении к налогам ни в Украине, ни в России [25, 26, 29].

Итак, какие выводы можно сделать относительно теоретического обоснования снижения налоговых ставок, опыта его практической реализации и оценки последствий?

1. Кривая Лаффера, лежащая в основе этой идеи, является теоретически доказанным результатом, который выражает определенную закономерность налогообложения и является следствием достаточно общих посылок относительно поведения экономических агентов и их реакций на изменение налоговой нагрузки. Однако ожидать, что любое снижение ставок обязательно вызовет отдачу в виде роста налоговых поступлений, необоснованно. Потенциально это возможно только в том случае, если действующая ставка уже перешла свой оптимальный порог, а реализоваться этот потенциал может только при устранении всех противодействующих факторов.

2. При использовании эффекта Лаффера необходимо определиться с целью, на которую направлено снижение налоговой нагрузки. Кривая Лаффера существует и для доходов бюджета (налоговых поступлений), и для налогооблагаемой базы. Если цель – максимум поступлений, то оптимальная ставка больше, чем в задаче максимизации облагаемой базы. Ориентация на последнюю хотя и дает некоторую потерю доходов бюджета, но активизирует экономический рост, что представляется более важным не только с точки зрения благосостояния экономических агентов, но и, в конечном итоге, является гарантией обеспечения поступлений в бюджет.

3. Эффект Лаффера получен при определенных допущениях относительно предпочтений экономических агентов. Развитая рыночная экономика, стимулируя потребности и спрос, дает более высокие стандарты потребления, которые ориентируют предпочтения индивидов на работу и получение дохода. В такой среде увеличение налога на доход может вообще не привести к изменению трудовой активности либо даже вызвать ее усиление.

Невысокий уровень потребностей, отсутствие достаточного разнообразия потребительских благ, слабые традиции культуры потребления отражают низкий стандарт жизни и высокий порог насыщения по досугу, что предопределяет налоговую реакцию в виде сокращения рабочего времени. Предшествующее развитие нашей страны обусловило наличие достаточно широкого множества носителей низкого стандарта, в то же время период реформ способствовал формированию слоя экономических агентов, ориентированных на высокий стандарт. В такой ситуации при увеличении налога наиболее вероятными реакциями экономических агентов в трудовой активности являются: сокращение рабочего времени в пользу досуга (для носителей низкого стандарта), уход с рынка в домашнее хозяйство или переход в теневой сектор (для лиц с другими предпочтениями).

Доминирование реакции второго типа свидетельствует о наличии рыночных стимулов к труду, которые являются необходимой составляющей потенциала роста, и их нужно задействовать путем ослабления причин

оппортунистической мотивации агентов. Сокращение рынка труда за счет реакции первого типа характеризует депрессивное состояние важнейшего фактора производства – рабочей силы, что является негативной предпосылкой для экономического роста, преодоление которой представляет сложную проблему, далеко выходящую за экономические рамки.

4. При теоретическом обосновании кривой Лаффера не рассматривается теневой сектор и проблема оппортунистического поведения налогоплательщиков. Зависимость облагаемой базы от ставки является следствием реакции предложения труда на ее изменение, поэтому использовать эффект Лаффера для аргументации сокращения теневого сектора в результате снижения ставок некорректно.

Закономерности взаимодействия и сосуществования официального и теневого секторов экономики, их соотношение и диффузия зависят от ряда факторов, которые не включены в неоклассическую модель с эффектом Лаффера. Поэтому для стимулирования выхода из «тени» только изменения ставок налогов далеко не достаточно, и это подчеркивается многими исследователями.

5. При практической реализации снижения налоговых ставок важны 2 момента: синхронизация и величина снижения. В неоклассических реформах было предпринято резкое и системное снижение налоговой нагрузки на доходы и физических, и юридических лиц. Хотя оно происходило и поэтапно, но последовательно и взаимоувязано. Таким образом создавался стимул и предпринимательской, и трудовой активности, давался сигнал к увеличению предложения на рынке и капитала, и труда. Небольшое снижение ставок имеет, в основном, имиджевый характер: оно полезно для формирования нейтрального отношения к налогам, но существенно повлиять на экономическую динамику не может.

В заключение следует подчеркнуть, что определение ставок как высоких или низких требует некоторого критерия их оценки. Таким критерием выступает эквивалентность налогов и отдачи от них в виде предоставляемых

государством благ и услуг. Налоговая нагрузка в Украине находится на среднем для Европы уровне, однако оценивается населением как высокая по отношению к эффективности деятельности государства. Поэтому проблема налоговой нагрузки может иметь и другое решение: не манипулирование ставками, а существенное повышение отдачи «фискального ресурса» - налогов, усиление позитивной роли государства не путем расширения государственного сектора, а через повышение его продуктивности.

Список использованных источников:

1. Мовшович С.М., Соколовский Л.Е. Выпуск, налоги и кривая Лаффера // Экономика и математические методы. – 1994. – т.30. вып. 3. – С. 139 – 159.
2. Лондар С. Определение параметров кривой Лаффера для украинской экономики// БИЗНЕС ИНФОРМ. – 1998. - № 13 – 14. – С. 19 - 24.
3. Папава В. Лафферов эффект с последствием // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. - №7. – С. 34 – 39.
4. Барулин С.В., Бекетова О.Н. Лафферовы эффекты в экономике современной России// Финансы. – 2003. - № 4. – С. 34 – 37.
5. Затонацька Т.Г., Ставицький А. В. Підходи до аналізу фіскальної політики України (1998 – 2004 роки) // Фінанси України. – 2006. - № 2. – С. 91 – 100.
6. Вишневицкий В, Липницкий Д. Оценка возможностей снижения налогового бремени в переходной экономике// Вопросы экономики. – 2000. - № 2. – С. 107 – 116.
7. Laffer Arthur. The Laffer curve: Past, Present, and Future [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.heritage.org/research/Taxes/bg1765.cfrn>.
8. Васильев В. История двух революций [Электронный ресурс]: Отечественные записки. – 2002. - №4 – 5/. – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru>.
9. New Laffer Curve: Trickle-down Logic on Corporate Social Responsibility. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.ketchumcomms.co.uk/node/190>
10. Moore Stephen. Real Tax Cuts Have Curves: The economy booms, and Arthur Laffer has the last laugh [Электронный ресурс]: Opinion journal, June 19, 2005. – Режим доступа: <http://www.opinionjournal.com/extra/?id=110006842>.
11. Monissen Hans G. Explorations of the Laffer Curve. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.gmu.edu/jbc/fest/files/monissen.html>.
12. Меркулова Т.В. Институт налога. – Харьков, 2006. – 224с.
13. A Microfoundation for the Laffer Curve in a Real Effort Experiments. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.cirano.qc.ca/pdf/documentation/2006s-03.pdf>.
14. Меркулова Т.В., Михайленко В.Г. О некоторых свойствах оптимальной налоговой ставки // Вестник национального технического университета

- „Харьковский политехнический институт”. - Харків: НТУ „ХПІ”. – 2003. – № 23, т.3. – С. 260–262.
15. Норт Дуглас. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики/ Пер. с англ. А.Н. Нестеренко. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
 16. Балацкий Е. Анализ влияния налоговой нагрузки на экономический рост с помощью производственно-институциональных функций. [Электронный ресурс]: Режим доступа: [http:// www.ecfor.ru](http://www.ecfor.ru)
 17. Меркулова Т.В. Эффект Лаффера в неоклассической теории и неоинституционализме// Наукові праці Донецького національного технічного університету. – Донецьк, ДонНТУ, 2007. – с. 207 – 212.
 18. Шумпетер Й. Теория экономического развития/ Пер. С нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко. – М.: Изд-во Прогресс, 1982. – 454с.
 19. Мизес Людвиг фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории/ Пер. с 3-го испр. изд. А.В. Куряева. – М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. – 878с.
 20. Студенцов В. Налоговые реформы 80-х годов в капиталистических странах// Материально-техническое снабжение. - 1990. - № 3. - с. 54 – 59.
 21. Караваева И.В. Налоговое регулирование рыночной экономики. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 215с.
 22. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора/ Пер. с англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1998. – 854с.
 23. Меньшиков С. М. Новая экономика. Основы экономических знаний. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 400с.
 24. Бреннан Дж., Бьюкенен Дж. Причина правил. Конституционная политическая экономия/ Пер. с англ. под ред. А.П. Заостровцева. – СПб.: Экономическая школа, 2005. – 272 с.
 25. Фролова Н.Б. Пропорційний податок з доходів: особливості та досвід використання // Фінанси України. - 2005. - № 10. - С. 34 - 41.
 26. Синельников-Мурылев С., Баткибеков С., Кадочников П., Некипелов Д. Оценки результатов реформы подоходного налога в Российской федерации// Вопросы экономики. – 2003. - №6. – с. 61 – 77.
 27. Николаев М., Махотаева М. Концепция реформирования налоговой системы// Экономист. – 2003. - №4. – с.49 – 52.
 28. Ковалюк О.М. Важливий крок до зменшення податкового тягара в Україні// Фінанси України. – 2004. - № 1. – с. 55 0 62.
 29. Корнус В.Г. Удосконалення прибуткового оподаткування громадян в Україні// Фінанси України. – 2005. - № 10. – с. 19 – 22.

ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ АДЕКВАТНОЙ ТЕОРИИ ПЕРЕЛОЖЕНИЯ НАЛОГОВ: ОТ ИСТОКОВ К СОВРЕМЕННОСТИ

И.А. Майбуров, доктор экономических наук, проф.

кафедра организации налоговых расследований

Уральский государственный технический

университет-УПИ, Екатеринбург

С момента зарождения первых налоговых теорий ученые активно исследовали проблему, важнейшую как для теории, так и для практики налогообложения: кто же является реальным плательщиком различных налогов. Положение о том, что номинальный налогоплательщик (субъект обложения) и фактический носитель налога зачастую не одно и то же лицо впервые было обосновано еще в XVII веке, но оказалось практически незамеченным. И лишь в XVIII веке обнаруженное несоответствие между первоначальной (планируемой) и конечной (получаемой) адресностью налога, а соответственно, и бременем его уплаты было подобно эффекту «разорвавшейся бомбы». Подобный эффект объяснялся тем, что многие теоретические постулаты сразу были поставлены под сомнение. Отныне от предлагаемых рецептов решения проблемы переложения налогов напрямую зависели направления решения всех других аспектов налогообложения. Как в свое время справедливо заметил русский финансист М.И. Фридман, «вопрос о том, несет ли налог его юридический плательщик, или последний может перенести податную тягость на других лиц, является необходимой предпосылкой для разрешения вопросов о налоговой справедливости, прогрессивности или пропорциональности обложения, едином налоге и т.п.»¹.

С тех давних пор эта проблема находила свое освещение практически в каждом трактате о финансах и налогах периода XVIII-XX веков. Но и спустя три столетия напряженных исследований, несмотря на заметное продвижение

¹ Цит. По [3, с. 148]

вперед, академическое сообщество так и не может с уверенностью заявить, что проблема переложения налогов близка к решению. В подтверждение чего приведем высказывание известного налогового А.В. Брызгалина: «эта проблема до сих пор является одной из наименее разработанных в налогообложении» [2, с. 42]. Еще хуже обстоят дела с современными отечественными исследованиями в данной области. Эмоционально, но точно высказывается по этому поводу В.Д. Штундюк: «Закон налогового переложения в России позабыт, позаброшен с ранних лет советского периода. С переходом к административным методам регулирования экономики перемещение налогов было загнано с поверхности хозяйствования в самые глубинные пласты экономики административным установлением цен, объемов выпуска и т.п. Закон налогового переложения стал как бы фикцией» [5, с.32].

Переложению налогов за этот трехвековой период был посвящен целый ряд теорий. Наиболее важные теоретические выводы и положения, которые были получены в предшествующих ей исследованиях, вобрала в себя синтезированная теория переложения, которую, на сегодняшний день по праву считают венцом теоретической мысли в обосновании переложения налогов. Эта теория, оформившаяся с середины XX века в рамках концепции неоклассического синтеза, полностью соответствует ее общему методологическому настрою: интегрировать в себе самое рациональное из предшествующих теоретических подходов (наиболее сильно прослеживается ее тяготение к маржинальной теории переложения) и на этой основе представить целостное видение проблемы (в данном случае – переложения налогов).

Основоположником данной теории следует считать американского экономиста Э. Селигмана. В своей монографии «Переложение и падение налогов» на основе тщательного ретроспективного анализа данной проблемы он сформулировал условия, имеющие значение для решения практического вопроса о вероятности переложения того или иного налога. Практически весь массив его обобщающих положений до сих пор не теряет своей актуальности, активно используя современными исследователями. Тезисно приведем их.

Выделены два вида переложения, различающиеся характером включения налога в цену. Причем, как в первом, так и во втором виде, переложение может быть полным либо частичным.

Переложение с продавца на покупателя. Наиболее часто встречающийся вид переложения, под которое попадают все налоги, включаемые производителем или продавцом в стоимость продаваемого продукта, и, тем самым, повышающие цену и падающие фактически не на продавца, а на покупателя.

Переложение с покупателя на продавца. Этот вид переложения встречается реже. Он наблюдается, как правило, при установлении чрезмерно высоких ставок прямых и косвенных налогов, либо при существенном ухудшении рыночной конъюнктуры. Данный процесс переложения происходит в результате снижения потребительского спроса и, соответственно, цены товара до такого уровня, когда производителю или продавцу не удастся включить высокий налог в стоимость продукта и им приходится оплачивать его из своих доходов, не получая соответствующей компенсации в цене продукта. Таким образом, увеличение налога минует потребителей и падает на производителей (продавцов) продукта.

Э. Селигман выделил четыре известных случая переложения налогов.

Во-первых, случай уклонения от переложения налога. Такое уклонение бывает легальным (законным) и нелегальным (противозаконным). К легальным относятся случаи отказа от потребления (производства) обложенного налога товара, т.к. закон никого не обязывает потреблять (производить) какой-либо товар. Иногда такое уклонение от налога даже входит в намерение законодателя (например, повышенное обложение вредных для здоровья товаров – спиртных напитков, табачных изделий). При этом уклоняться от налога (не допускать переложения на себя) могут как покупатель, отказываясь от потребления соответствующих товаров, так и продавец, отказываясь от их производства и ввоза в страну. К нелегальным относятся случаи уклонения от налогов путем противозаконного сокрытия объекта обложения (например,

контрабанда обложенных налогом товаров, их производство и продажа в теневом секторе экономики).

Во-вторых, случай *амортизации (или капитализации) и поглощения* налога. *Амортизация* наблюдается в случае, когда налог вызывает капитализированное уменьшение ценности объекта обложения, характеризующегося длительным сроком использования (земли, недвижимости). *Поглощение* наблюдается в случае, когда налог может быть поглощен простым уменьшением ценности объекта обложения. Различие между этими случаями определяется характером объекта обложения и механизмом уменьшения его ценности. Амортизация как случай переложения подразумевает уменьшение ценности объекта обложения на капитализированную величину налога, посчитанную на весь предстоящий период его использования. Покупатель освобождает себя от фактической уплаты этих налогов заранее в момент покупки данного объекта, хотя юридически он будет производить такие налоговые платежи ежегодно, в то время как поглощение подразумевает уменьшение ценности объекта на одномоментную величину выплаты налога, посчитанную на текущий либо предстоящий период его уплаты. Оба эти случая характеризуют процесс переложения налога на продавца.

В-третьих, случай *трансформации* налога. Эта трансформация наблюдается тогда, когда увеличение налога побуждает предпринимателя добиваться снижения издержек производства (например, используя новую технику или технологию, более рационально используя ресурсы) и, тем самым, ему удастся предотвратить тот ущерб, который он бы понес в результате повышения цены на сумму налога и соответствующего сокращения сбыта своей продукции. Если другие производители не поступят аналогичным образом, тогда предпринимателю даже удастся трансформировать этот ущерб, ожидаемый от введения или повышения налога, в прямую выгоду для себя в связи с повышением конкурентоспособности цены его продукции и увеличения ее сбыта. Трансформация налога подразумевает переложение его назад (к

производителю), либо полное отсутствие его переложения: юридический плательщик является фактическим носителем налога.

В-четвертых, случай сложного (многократного) переложения налога, когда в процессе промежуточного обмена переложение происходит несколько раз, до тех пор, пока не «упрется» в конечного потребителя, который и будет являться фактическим носителем налога. Обмен – это экономическая борьба, в которой плательщик налога всегда будет стремиться переложить налог на своего контрагента. Следовательно, переложение зависит от экономической силы и слабости сторон, которые определяются по Селигману двумя группами условий: имеющих отношение к облагаемому объекту и непосредственно к самому налогу.

Первая группа условий включает в себя характеристику рынка данного объекта обложения, показатели эластичности его спроса и предложения, степень мобильности объекта.

Вторая группа условий определяется характеристиками самого налога: высотой ставки налога, использованием пропорциональности или прогрессии, избирательностью или всеобщностью действия. Все представленные выше обобщения блестяще удались Э. Селигману. Не удалось ему в полной мере синтезировать единого мнения по составу перелагаемых и неперелагаемых налогов. Однако некорректно будет винить его в этом: слишком широк был разброс данных мнений в научной среде. Справедливости ради, следует подчеркнуть, что единого мнения по данной проблеме до сих пор так и не существует. Но даже полученные на тот момент обобщения уже позволяли правительствам целенаправленно подходить к налоговым преобразованиям. Яркий пример тому – введение в большинстве развитых стран прогрессивно-подходного налога, практическая непереложимость которого у большинства исследователей не вызывала сомнений. Некоторые налоговые преобразования уже осознанно стремились учитывать: кто должен быть дестинатором налога, т.е. ориентировались на ожидаемое переложение данного налога на заранее определенных его носителей.

В целом же значение теоретических выводов относительно переложения тех или иных налогов для практики обложения первых десятилетий XX века не следует преувеличивать. Их выводы по-прежнему оставались мало востребованными. Ситуация принципиальным образом изменилась лишь после Великой депрессии и торжества кейнсианских методов регулирования экономики, значительная роль в которых отводилась налогам. Сам Дж. Кейнс не занимался исследованием переложения налогов, но он актуализировал эту задачу. И во второй половине XX века американские экономисты (П. Самуэльсон, Р. Масгрейв, К. Макконел, С. Брю и др.) сделали важный шаг в ее решении, разработав синтезированную теорию переложения. Опираясь на обобщения Э. Селигмана, единую теорию факторов производства и предельной полезности А. Маршалла, представители неоклассического синтеза привнесли в анализ переложения налогов прочную математическую основу и убедительную графическую интерпретацию, без которых сейчас уже не мыслится изучение данной проблемы.

Итогом синтезированной теории переложения стали обобщающие выводы относительно возможности переложения наиболее крупных налогов [1, с. 714-715].

Личные подоходные налоги. Возможность их переложения незначительна, поскольку они взимаются с индивидуальных доходов лиц, которым просто не на кого их переложить. Однако бывают исключения. Отдельные лица, которые держат под контролем цены на предлагаемые ими услуги (врачи, адвокаты и другие представители частной практики), поднимая цены, успешно перелагают личные налоги. Но в большинстве случаев личные налоги (подоходный, на наследство) считаются непереложимыми. Здесь юридический плательщик и фактический носитель налога совпадают в одном лице.

Налоги на прибыль (доходы) организаций. Вопрос о переложении этих налогов менее однозначен. Существуют две точки зрения. Традиционная сводится к тому, что налоги на прибыль (доходы) непереложимы. У компании, которая назначает цену, обеспечивающую максимальную прибыль, и

производит максимизирующий прибыль объем продукции, просто не возникает оснований для изменения цены или объема, когда она облагается налогом на прибыль. Владельцы компании (акционеры) несут бремя уплаты этих налогов, получая более низкие дивиденды или меньшую сумму нераспределенной прибыли. Согласно другой точке зрения, налог на прибыль может перекладываться частично на потребителей через более высокие цены и частично на поставщиков через установление более низких цен на потребляемые ресурсы. Переложение чаще всего наблюдается в условиях монополии или олигополии на данном рынке. Фирмы-монополисты склонны к злоупотреблениям своим положением как в качестве продавцов, так и покупателей, чтобы сокращать реальный объем налоговых выплат, которые должны нести держатели их акций. Учитывая обе позиции, заметим, что бремя уплаты налога на прибыль (доходы) могут нести как сама компания (акционеры), так и ее контрагенты.

Косвенные налоги (с продаж, акцизы, на добавленную стоимость, таможенные пошлины). Большинство экономистов уверены, что бремя таких налогов достаточно успешно перекладывается через механизм ценообразования на потребителей. У последних практически нет шансов, дабы противостоять повышению цен, которое несут косвенные налоги, за исключением акцизов. Так как акцизами облагается небольшой перечень товаров, то у потребителей больше шансов избежать обложения, не потребляя подакцизные товары или переориентируя потребление на товары-заменители. Опасения, что значительное повышение цен на товары с эластичным спросом может вызвать существенное уменьшение объема продаж, заставляют продавцов и производителей платить значимую часть акцизов. Однако такие теоретические построения характерны более для науки. Как правило, на практике акцизами облагают товары неэластичного спроса (бензин, автомобильные масла, алкогольная и табачная продукция), у которых практически отсутствуют необлагаемые товары-заменители. Поэтому продавцы не боятся повышать цены на такие подакцизные товары, зная, что это окажет незначительное влияние на

объемы продаж. В результате бремя уплаты акцизов также достаточно успешно перекладывается на потребителей. Что касается таможенных пошлин, то ими облагаются и товары эластичного спроса (например, импортируемая продукция электротехническая, машиностроительная, деревообработки, у которой достаточное число заменителей, в т.ч. отечественного производства). В этом случае бремя уплаты таможенных пошлин может падать и на продавцов.

Поимущественные налоги. Бремя уплаты большей части таких налогов падает на владельцев собственности, потому что их не на кого переложить. Но это правило безупречно работает только в случае имущества, которое не используется в целях извлечения прибыли. Налоги на арендуемую собственность могут перекладываться полностью или частично с владельца на арендатора через повышение арендной платы. Налоги на имущество организаций включаются в их издержки и учитываются при назначении цены на продукцию, тем самым, достаточно просто перекладываясь на потребителей.

Насколько актуальны эти выводы спустя полвека, рассмотрим на примере личных подоходных налогов, которые отнесены были американскими учеными к группе мало переложимых налогов.

Итак, перейдем к анализу распределения бремени уплаты налогов на труд между работодателем и работником. В эту группу входит не только подоходный налог, уплачиваемый работником из своих доходов, но и маркированные налоги пенсионного, социального, страхового назначения, которые в подавляющем большинстве стран уплачивают работодатели. В современной России эти налоги синтезированы в единый социальный налог (ЕСН), который уплачивается с фонда оплаты труда работодателями. Уплата ЕСН с сумм доходов от предпринимательской либо иной профессиональной деятельности за вычетом сумм расходов, связанных с их извлечением в данном анализе нас не интересует. Тот факт, что каждая из сторон платит конкретный налог, создает иллюзию, что бремя уплаты НДФЛ полностью ложится на работника, а уплата ЕСН – лежит бременем на работодателе. Но подобный подход чрезмерно упрощает ситуацию, которая в реальности намного сложнее.

В действительности совокупность налогов на труд представляет собой единое целое, а бремя их уплаты в различных ситуациях может распределяться между работником и работодателем по-разному. Разберем эти ситуации.

При графическом анализе распределения бремени уплаты налогов на труд целесообразнее отдельно рассматривать ситуации с нулевой, отрицательной и положительной эластичностью предложения труда. Этот анализ следует проводить при различных показателях эластичности спроса на труд со стороны работодателей.

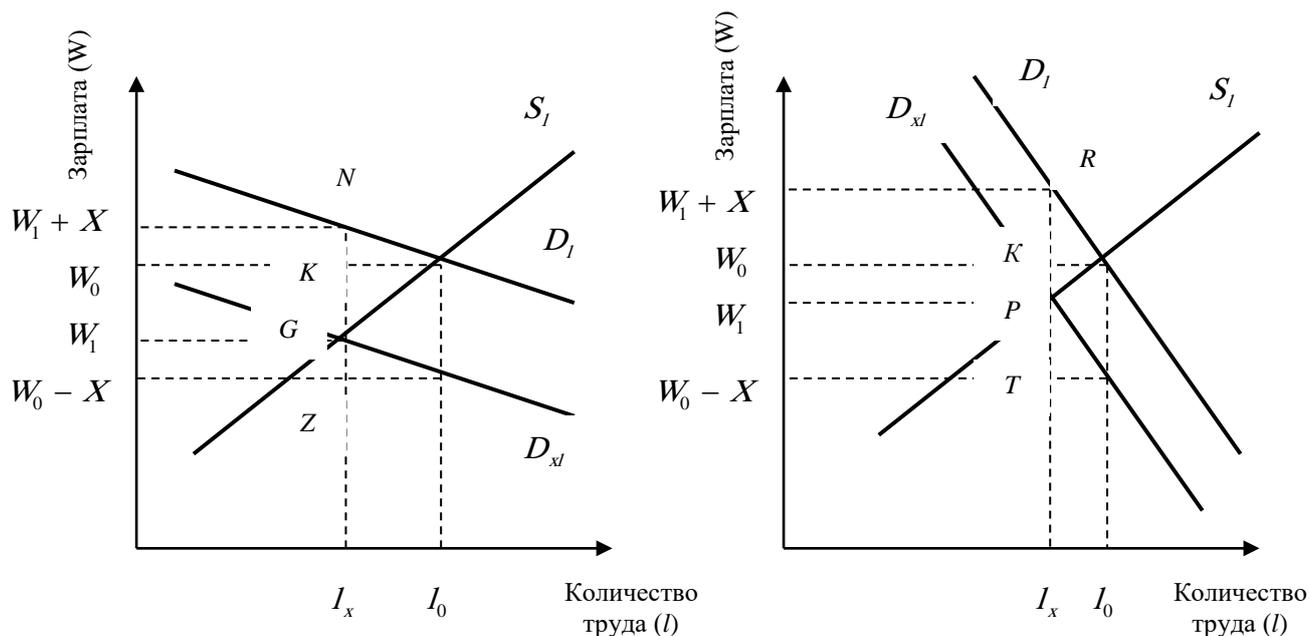
Напомним, что эластичность спроса на труд – это мера того, как изменяется спрос на труд работодателями при изменении уровня оплаты труда. В количественном выражении эластичность спроса будет показывать – на какой процент увеличится (уменьшится) спрос на труд при увеличении (уменьшении) уровня его оплаты на один процент.

На рис. 1 показано влияние эластичности спроса на труд при фиксированной положительной эластичности предложения труда на распределение бремени уплаты налогов на труд².

На рис. 1 кривые D_t и S_t отображают соответственно первоначальный спрос на труд и предложение труда (до введения налога X). Равновесие на рынке труда устанавливается в точке K , где величина спроса на рабочую силу совпадает с объемом ее предложения. Уровень занятости при этом равен l_0 , уровень зарплаты – W_0 .

Равновесие означает, что все работодатели нанимают то количество работников, которое они хотят на данную зарплату, а работники предоставляют им то количество труда, которое они готовы предложить за данную зарплату.

² Графический анализ представлен по: [4, с. 74].



а) эластичный спрос (D_1) и положительная эластичность предложения труда (S_1)

б) низкоэластичный спрос (D_1) и положительная эластичность предложения S_1

Рис. 1. Влияние эластичности спроса на труд на распределение бремени уплаты налогов на труд

Введение налога X приводит к увеличению издержек работодателя, что вызывает сдвиг кривой спроса вниз до D_{xl} . Этот сдвиг осуществляется по вертикали вниз на величину налога X . Установится новое равновесие с меньшими уровнем зарплаты – W_1 и уровнем занятости – I_x . Таким образом, для работников бремя налогов на труд будет заключаться в снижении заработной платы на величину $(W_0 - W_1)$, которое будет меньше величины налога. А для работодателей бремя налогов на труд будет заключаться в повышении издержек по оплате труда, равном разнице между величиной налога X и величиной снижения заработной платы $(W_0 - W_1)$. Это бремя будет составлять величину $(W_1 + X - W_0)$. В сумме их бремя будет соответствовать величине налога X .

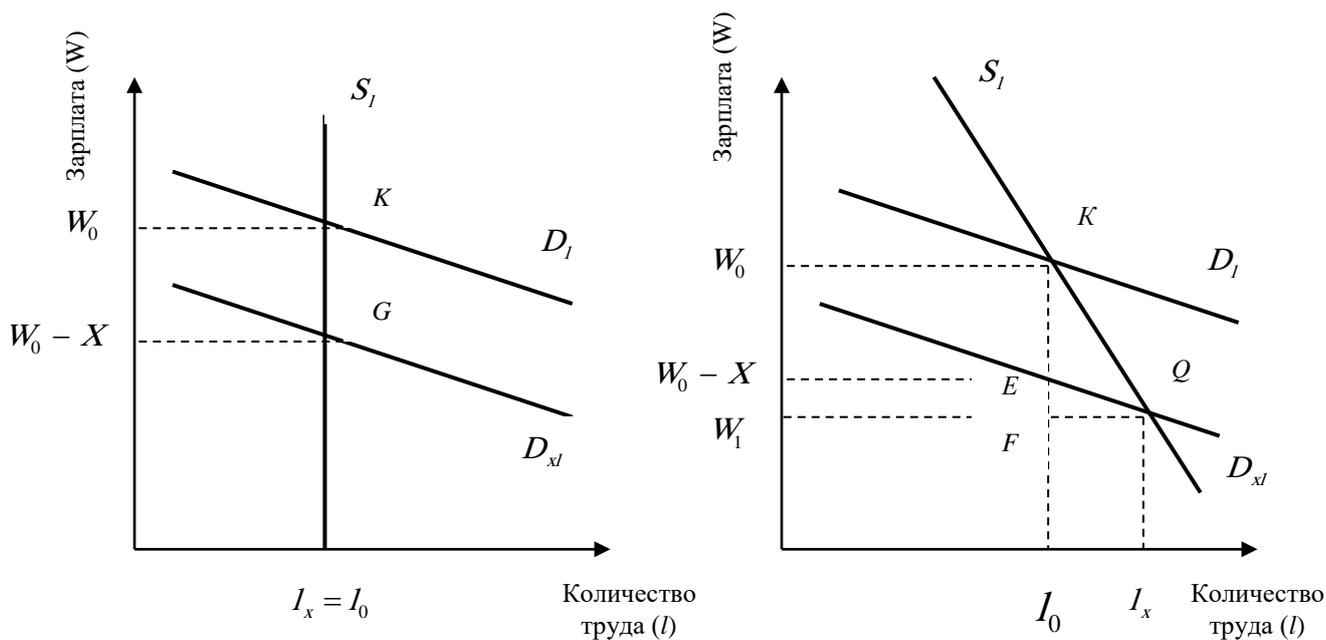
При эластичном спросе (рис. 1а) налоговое бремя для работников будет соответствовать величине отрезка KG , а для работодателей – величине отрезка

NK. При низкоэластичном спросе (рис. 1б) налог той же самой величины X приводит к иному распределению бремени. Налоговое бремя для работников будет соответствовать величине отрезка KP , а для работодателей – величине отрезка RK . Если сопоставить их величины, то можно увидеть, что $KG > KP$ и $NK < RK$, т.е. чем более эластичен спрос на труд при данных характеристиках его предложения, тем больше бремя уплаты налогов на труд перекладывается непосредственно на самих работников, а чем ниже эластичность спроса, тем в большей степени бремя уплаты налогов на труд перекладывается на работодателя. На этих графиках различается также величины $(I_0 - I_x)$. Чем более эластичен спрос на труд при данных характеристиках его предложения, тем к большему снижению уровня занятости приводит введение налогов на труд.

Рассмотрим теперь влияние эластичности предложения труда при фиксированной высокой эластичности спроса на распределение бремени уплаты налогов на труд (рис. 2).

При абсолютно неэластичном предложении труда (рис. 2а) введение налога X смещает равновесие на рынке труда из точки K в точку G . При этом заработная плата работников уменьшается ровно на величину налога X , т.е. бремя уплаты налогов на труд полностью ложится на плечи работников (отрезок $KG = X$). Но, что интересно, подобное переложение и обременение налогами работников не ведет к уменьшению их занятости. Мы видим, что $I_x = I_0$.

При отрицательной эластичности предложения труда (рис. 2б) введение налога X существенным образом изменяет равновесие на рынке труда. Оно смещается из точки K значительно ниже и правее – в точку Q . В этом случае все бремя уплаты налогов на труд также полностью ложится на плечи работников (отрезок $KE = X$), но уровень заработной платы снижается даже более чем на величину налога ($KF > X$). Вместе с тем, введение налога при отрицательной эластичности предложения труда при данных характеристиках спроса приводит к увеличению уровня занятости ($I_x > I_0$)



а) абсолютно неэластичное предложение труда (S_l) и эластичный спрос (D_l)

б) отрицательная эластичность предложения труда (S_l) и эластичный спрос (D_l)

Рис. 2. Влияние эластичности предложения труда на распределение бремени уплаты налогов на труд

В результате, можно сформулировать две общих закономерности распределения бремени уплаты налогов на труд, которые будут проявляться специфичным образом для различных категорий работников и на разных рынках труда:

1. При определенной положительной эластичности предложения труда, чем менее эластичен спрос на труд, тем большая часть налогов на труд перекладывается на работодателей. Когда спрос на труд абсолютно неэластичен (прямая D будет вертикальна), налоги в полном размере будут перекладываться на работодателей, когда спрос на труд абсолютно эластичен (прямая D будет горизонтальна) – полностью на работников.

2. При определенном эластичном спросе на труд, чем менее эластично предложение труда, тем большая часть налога перекладывается на работников. Когда предложение труда абсолютно неэластично (прямая S будет вертикальна), налог в полном размере перекладывается на работника, когда

предложение абсолютно эластично (прямая S будет горизонтальна) – полностью на работодателя.

Крайне интересно, можно ли на основе подобных аналитических зависимостей формулировать какие-либо конкретные выводы для рынка труда. По нашему мнению, можно. Но лимитирующим условием здесь будет являться изученность эластичностей спроса и предложения труда для различных сегментов этого рынка применительно к каждой национальной экономике. А эти исследования, к сожалению, масштабными назвать никак нельзя. Приведем некоторые современные их результаты.

Среди экономистов утвердилось мнение, что для семейных мужчин эластичность предложения труда крайне мала, практически их предложение характеризуется как неэластичное, в котором не наблюдается эффекта замещения, порождаемого налогом. Налогообложение оказывает не существенное влияние на предложение их труда. Соответственно, кривая предложения для таких мужчин практически стремится к вертикально расположенной прямой. Эмпирические исследования, проведенные в США, подтверждают данное мнение. Разными исследователями получены значения эластичностей для мужчин, которые укладываются в диапазон от « $-0,29$ » до « $+0,06$ ». Арифметическая средняя из них равна « $-0,12$ ». При такой эластичности, например, 13 %-й российский подоходный налог увеличит предложение труда женатых мужчин всего на полтора процента ($0,12 \times 13 \% = 1,56 \%$). Незамужние женщины, являющиеся главой семьи, ведут себя на рынке труда аналогично женатым мужчинам, их предложение труда также неэластично.

Для замужних женщин эластичность предложения труда, во-первых, положительна, во-вторых, в абсолютных цифрах она существенно больше, чем у мужчин. Эмпирические оценки эластичности для таких женщин достаточно различаются, но в основном они укладываются в диапазон от « $+0,5$ » до « $+2,5$ ». Для них в наибольшей мере характерно проявление эффекта замещения, порождаемого налогом. Налогообложение оказывает существенное влияние на предложение их труда. Так, при эластичности, равной « $+0,9$ » тот же 13 %-й

пропорциональный подоходный налог сократит предложение труда замужних женщин уже на 11,7 % ($0,9 \times 13 \% = 11,7 \%$). Такой реакции замужних женщин есть вполне логичное объяснение. Поскольку эффект замещения у них проявляется в специфичной форме вытеснения наемного труда не досугом, а работой по дому и воспитанием детей. Данный вид труда не принимает денежной формы и потому не облагается налогами. Но он имеет альтернативную денежную оценку, когда женщина устраивается на работу вне дома, начиная получать зарплату и уплачивать налог. При этом она вынуждена покупать услуги питания, воспитания, стирки, уборки и т.п., которые раньше выполняла сама бесплатно и без налогов. Следовательно, если стоимость домашних услуг сопоставима с размером предлагаемой ей зарплаты, у замужней женщины не возникает экономической выгоды предлагать свой труд вне дома. Выгода возникает при существенном превышении предлагаемой ей зарплаты над стоимостью услуг по ведению домашнего хозяйства. Это превышение должно быть значительно больше суммы уплачиваемого налога с зарплаты. Предложение труда молодых неженатых мужчин и незамужних женщин, являющихся членами (но не главой) семьи, является очень эластичным. Знак эластичности здесь определяется уровнем предлагаемой им зарплаты. При невысоком уровне зарплаты у них будет доминировать эффект замещения, порождаемый налогом. В этом случае их тягу к работе вытеснит желание учиться и отдыхать. При существенном уровне зарплаты будет превалировать эффект дохода, порождаемый налогом, т.е. они предпочтут работу, всецело погружаясь в нее, зачастую даже забывая о семье, учебе и отдыхе. Этот эффект в настоящее время широко используется многими компаниями, которые стали расширять практику приема на руководящие должности молодежи. Столь же эластично предложение труда пенсионеров.

Как мы видим, величина эластичности предложения труда сильно коррелирует с семейным положением работника. Соответственно, налогообложение по-разному влияет на мотивацию глав и членов семей. Эмпирические исследования американских ученых по данному вопросу

лишний раз подтвердили целесообразность сохранения в США модели подоходного налога, взимаемого в совокупности со всей семьи (домохозяйства). К сожалению, в российской модели подоходного обложения семейный фактор не находит воплощения, доходы каждого члена семьи облагаются независимо. Таким образом, неправомерно утверждать, что личный подоходный налог падает своим бременем исключительно на работника, а бремя уплаты социальных налогов (ЕСН) приходится исключительно на работодателя. Эти налоги могут перекладываться, а фактическое бремя конечной их уплаты будет определяться различными характеристиками рынка труда. Кроме того, одни и те же налоги будут воздействовать различным образом на предложение труда категории работников с разным уровнем оплаты труда, разного пола, возраста и семейного положения, поэтому в идеале конструкции налогов на труд должны учитывать данные факторы.

Представленные выше случаи различающихся эластичностей предложения труда лишний раз подчеркивают многогранность и сложность проблемы переложения налогов. Но с другой стороны, они свидетельствуют о возможности правильного моделирования конструкции налогов при скрупулезном анализе и учете последствий тенденций их переложения.

В заключение отметим, что конец XX века не отмечен какими-либо новыми фундаментальными исследованиями проблемы переложения налогов. Более удовлетворительных закономерностей, по сравнению с представленными выше, теория переложения на сегодняшний день дать пока не может. По всей видимости, эта проблема еще ждет своего творца.

Литература

1. Макконнелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. : Пер. с англ. – М.: Республика, 1992. – 799 с.
2. Налоги и налоговое право: Учеб. пособ. / Под ред. А.В. Брызгалина. М.: Аналитика-Пресс, 1997. – 600с.
3. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов. М.: Финансы и статистика, 2005. – С. 148.
4. Рощин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, – 2001. – С. 74.
5. Штундюк В.Д. Требуется переоткрытие закона налогового переложения // Финансы.– 1999. – №8. – С. 32.

Юрий С.И.,

доктор экономических наук, профессор

Десятнюк О.М.,

докторант

Тернопольский национальный экономический университет

Диалектика аксиомы фискального выбора

Динамизм развития и устранение структурных диспропорций функционирования социально-экономической системы государства нельзя обеспечить лишь созданием эффективных механизмов рыночного саморегулирования. Быстрый и “безболезненный” переход к рыночным условиям хозяйствования - также сложная задача, выполнение которой требует увеличения расходов государства. С другой стороны, несовершенная управленческая инфраструктура аккумуляции и распределения бюджетных средств не дает возможности странам с транзитивной экономикой оптимально использовать потенциал финансирования общественных расходов.

Возможности налогового регулирования как опосредованного инструмента корректировки воспроизводства и создания надежной доходной базы бюджетов также не безграничны. Даже в случае формирования более благоприятной налоговой среды хозяйствования и дальнейшего постепенного устранения диспропорций налогообложения с целью избегания фискальных потерь, обеспечить стабильный экономический рост почти невозможно. Как не досадно констатировать, сегодняшние реалии использования налоговых механизмов не сглаживают структурные деформации функционирования социально-экономической системы и не создают оптимальные условия для завершения ее рыночных трансформаций, что отрицательно отображается на макроэкономических показателях. Соответственно, не происходит расширение базы налогообложения и увеличение налоговых поступлений в объемах, необходимых для активизации финансовой деятельности государства.

Неоднократные попытки поспешного и необоснованного решения проблем и разногласий налогового регулирования путем постоянного корректирования налогового законодательства существующие проблемы не

решают, а наоборот вызывают новые. Кроме того, интеграционные и трансформационные процессы в экономике требуют теоретического переосмысления и обоснования путей практического развития налоговой системы.

В связи с этим важнейшей необходимостью сегодня является преодоление устаревших стереотипов мышления и догм, а также замена их, соответственно, на основе новой теоретической базы и создание прогрессивных научных концепций. Для государства, которое стало на путь реформирования национальной налоговой системы первостепенной задачей должен быть четкий выбор модели управления данной системой.

Проблемам, связанным с трансформацией процессов налогообложения посвящено значительное количество исследований зарубежных и отечественных ученых. Среди зарубежных ученых следует отметить М.Алексеевко, Ш.Бланкарта, И.Канта, Дж.Кейнса, Э. Кларка, А.Лаффера, Э.Линдаля, Р.Масгрейва, И.Озерова, У. Петти, А.Пигу, Д.Рикардо, Дж.Сакса, А.Смита, Дж. Стиглица и др. К отечественным ученым, которые занимаются проблемами налогообложения необходимо отнести В.Андрущенко, О.Василика, В. Вишневого, В.Гейца, А.Данилова, В.Загорского, Ю.Иванова, А.Крисоватого, И.Лунину, П.Мельника, В.Опарина, А.Поддерёгина, А.Соколовскую, В.Сутормину, А. Тищенко, В.Федосова и др.

В тот же время, проблема выбора рациональных механизмов ведения бюджетно-налоговой политики в период реформирования налоговой системы все еще остается открытой, а отечественная практика в данном вопросе далека от совершенства.

Очевидно, что бюджетно-налоговая политика должна базироваться на определенном направлении финансовой теории, которой разработаны разные научные обоснования фискального выбора механизмов ее ведения и реализации для конкретных экономических условий хозяйствования.

Проблема выбора в бюджетно-налоговой сфере четко прослеживается в научных основах мировой финансовой науки, которая, как отмечает

А.Крисоватий, выделяет два системных подхода к теоретико-организационному обоснованию проблемы фискального выбора [1, с.36].

Первый подход теории фискального выбора определяет налог как гражданский долг налогоплательщика, который проявляется на основе сознательного индивидуального выбора и собственной оценки характера деятельности государства. В теоретической трактовке данное направление фискального выбора звучит как экономическая теория демократии, в которой, согласно концепции самообложения американского экономиста Эдварда Кларка, существует согласие граждан-избирателей оплачивать налогами сделанный ими выбор создания государства. То есть в основе данной концепции лежит взаимосвязь между процессом налогообложения в государстве и общественным выбором.

Следует отметить, что сегодня та часть теории фискального выбора, которая получила название общественного выбора, непосредственно стала составляющей финансовой теории. Среди источников теории общественного выбора В.Сутормина, В.Федосов и В.Андрущенко выделяют философию экзистенциализма, которая объясняет права и свободы человека как индивидуальную свободу воли, мысли, решений и выбора. Такие проявления личности приобретают общественное признание через демократическое участие в социально-политических событиях [2, с.32].

Теория общественного выбора в завершённом виде объединяет в одно целое функционирование институтов государственной власти, процессы выбор и мотивацию поведения избирателей, программы и политику государства и т.п. Поэтому проблема общественного выбора бюджетно-налоговой политики существует лишь в контексте демократии и личной свободы, а предпосылкой общественного выбора является потребность в совокупности коллективных ценностей и благ, которые обеспечиваются общественной властью. При этом расхождения нужд тех, кто заинтересован в фискальной экспансии перераспределения общественных благ, и тех, кто в ней не заинтересован, блокируют рациональные мероприятия бюджетно-налоговой политики.

Итак, подход к фискальному выбору, предложенный Э. Кларком является приемлемым только в условиях функционирования абсолютно совершенного гражданского общества, в котором существует прагматический взгляд на выбор как на процесс проявления индивидуальных склонностей, совокупность которых формирует ценности, общепризнанные обществом. Ведь, как отмечает американский ученый Р. Масгрейв, осуществление налоговой политики в хитросплетении экономических, политических и идеологических влияний демократическим путем возможно лишь при условии учета поведения граждан - избирателей, как носителей разных интересов [3].

Указанное направление теории фискального выбора доказывает, что нормальный демократический процесс должен эволюционировать совместно с познавательным. Это требует одновременного созревания правосознания граждан как избирателей и налогоплательщиков, а также руководства членов правительства не эгоистическими инстинктами, а гражданским долгом и ответственностью. Однако в реальной общественной практике чистое самообложение по Кларку блокируется несовершенным и корыстным товарно-денежным фетишизмом человека, как биологического существа. Поэтому создание активного механизма регуляции социально-экономических параметров в государстве - насущная необходимость настоящего.

Второе направление фискального выбора, в отличие от предыдущего, основывается на признании необходимой обязательности налогов, которые в качестве цены общественных благ одновременно рассматриваются в двух аспектах - целевом и принудительном. Принудительный характер уплаты обязательных платежей государству в обмен на общественные блага является довольно эффективным и относительно простым методом централизации валового внутреннего продукта в руках государства. Формирование бюджетно-налоговой политики базируется на том, что любой налог, кроме чисто фискальной функции, владеет еще и внешними для фиска социально-экономическими эффектами. Это дает возможность государству в процессе ведения данной политики регулировать экономические и социальные процессы, направлять их в нужное русло, несмотря на взгляды и желание

налогоплательщиков. Поэтому вопрос об относительной эффективности налогового регулирования в государстве никогда не снимается с повестки дня.

Исследуя диалектическую взаимосвязь процессов налогообложения и роли государства в фискальном выборе, нельзя не согласиться с М.Тетчер, которая утверждает, что государства сохраняют свое значение потому, что именно они устанавливают правовые границы, а умная правовая основа имеет колоссальное значение, как для общества, так и для экономики и потому, что лишь государства владеют монопольным правом на принуждение [4, с. 16-17].

В этом контексте еще большее значение приобретает роль государства в трансформационной экономике и роль особого содержания - в сфере налогообложения. Первоочередной задачей выступает правовое регулирование стабильности налоговой системы, а также эффективности деятельности контролирующих органов в сфере налогообложения.

Прежде всего, развитие роли государства в общественной жизни прямо отображается в функциональном назначении бюджетно-налоговой политики, которая сохраняет свою фискальную направленность и принудительность уплаты налогов независимо от изменений функций государства. При этом количественное выражение данных направлений функционального назначения бюджетно-налоговой политики зависит от уровня и качества услуг, которые государство предоставляет обществу. Как отмечено Дж. Стиглицом, индивидуальной ценой налога является дополнительная плата, которую индивид вынужден внести (в виде дополнительных налоговых платежей) за каждую дополнительную единицу товара общественного потребления [5, с. 34]. Относительно эволюции других направлений функционального назначения бюджетно-налоговой политики, то они становятся продуктом реализации конкретных функций государства в общественно-экономическом бытии.

Необходимость выполнения функций государства нуждается в стабильности налоговых поступлений с одной стороны и в справедливом распределении налогов - с другой. Это ставит государство перед сложным выбором бюджетно-налоговой политики относительно ориентации на экономическую эффективность или социальную справедливость. Конечно,

идеальным является вариант оптимального объединения указанных аспектов, однако на практике достичь этого очень сложно.

Теория фискального выбора связывает поиск идеалов оптимального налогообложения с реформированием налоговых систем, проведение которых всегда сопряжено с большими трудностями. Практически невозможно целиком удовлетворить интересы всех сторон налогообложения: обеспечить фискальные нужды государства, социальную справедливость и рост общественного благосостояния в стране, поднять экономическую эффективность деятельности субъектов хозяйствования, приспособить фискальный режим к коммерческим интересам бизнеса.

Как известно, в фискальной практике существуют два принципиальных подхода к проблеме выбора направления реформирования: перестройка существующей налоговой системы и предоставление ей нового качества, или создание новой оптимальной налоговой системы. Более эффективным, а по этому и более распространенным в мире считают эволюционный способ.

Именно эволюционным путем проводились налоговые реформы 60 - 90-х лет XX столетия в развитых странах мира. Они предусматривали внесение постепенных, но непрерывных изменений в налоговое законодательство [6, с.48]. Значительное снижение налоговых ставок во время реформ сопровождалось поиском путей обеспечения дополнительных поступлений в бюджет. Это давало возможность предотвратить резкие колебания структуры фискально-экономической системы и доли доходов бюджета в ВВП и таким образом обеспечивало эффективность эволюционного характера реформирования налоговых систем. То есть, проведению налоговых реформ предшествовали серьезные исследования их возможных социально-экономических следствий: относительно темпов экономического роста и занятости, активизации инвестиционного процесса, дефицита бюджета, мотивации субъектов хозяйствования и т.п.

В Украине можно наблюдать тенденцию к быстрым, революционным, часто необоснованным изменениям в налоговой системе, что снижает эффективность реформирования. В частности, построение структуры системы

налогообложения в 1992 - 1995 годах на основе налоговых систем высоко развитых стран, а также введение принципиально нового порядка расчета налоговой базы и налогового учета по основным налогам (НДС и налогу на прибыль) в 1997 году, не привели к желательным положительным результатам, а наоборот вызвали новые проблемы, которые до сих пор полностью не решены. Как следствие - обострилась проблема выполнения бюджета и усложнился процесс реформирования вообще.

Учитывая собственный отрицательный опыт в проведении необоснованных реформ, для отечественной налоговой системы однозначно более приемлемым является эволюционный путь с продуманными взвешенными постепенными изменениями, которые будут согласованы с реформированием других сфер, связанных с налоговыми трансформациями. Однако сегодняшние действия исполнительных структур свидетельствуют о противоположном.

Так, несмотря на существенные критические замечания к последним проектам Концепции реформирования налоговой системы и Налогового кодекса, государство не только задекларировало реформирование налоговой системы, но и вплотную приблизилась к утверждению основного налогового документа. Кабинет Министров Украины распоряжением от 19 февраля 2007 г. одобрил Концепцию реформирования налоговой системы. И хотя данный документ рассчитан на длительный период - до 2015 г., сегодня второпях ведется работа над утверждением на его основе Налогового кодекса.

Такая поспешность не может быть оправданной, так как указанные документы еще не приведены в соответствие к поставленным целям реформирования налоговой системы, а потому их утверждение в таком виде может создать новые проблемы. Попытка предоставить давно ожидаемому реформированию налоговой системы упорядоченный, взвешенный подход в виде Концепции оказалась неудачной, прежде всего потому, что в основу концепции заложено сравнение отечественной налоговой системы с налоговыми системами стран ЕС. Сегодняшние реалии функционирования налоговой системы Украины нельзя сравнить ни с одним из европейских

государств ни по экономическому развитию, ни по налоговой культуре, ни по уровню коррупции, ни по уровню теневой экономики и т.п.

Поэтому нельзя сравнивать налоговую нагрузку в Украине, экономику которой можно назвать рыночной только условно (в частности по причинам, перечисленным выше) с развитыми рыночными странами. И вообще корректно ли специалистам сравнивать налоговую нагрузку в разных странах, принимая во внимание только ставки налогов? Ведь кроме ставок существует механизм взимания и администрирование налогов и сборов (обязательных платежей).

Для осуществления такого сравнения, прежде всего, нужно учитывать, что в социально - ориентированном государстве рыночного типа основное внимание отводится не размеру налоговых ставок, а эффективности использования налоговых поступлений. То есть, эффективность налоговых взаимоотношений государства и его субъектов исследуется через коэффициент соотношения сумм налоговых платежей и финансируемых государством сумм общественных благ и трансфертных платежей [7, с. 108-109].

Так, если коэффициент соотношения сумм общественных благ и трансфертных платежей и сумм уплаченных налогов и налоговых платежей не опускается ниже 80%, то считается, что высокий уровень налогообложения оправдывает себя, и предельная полезность изъятых государством у налогоплательщиков обязательных платежей не нарушается. Для примера, в Швеции уровень налогообложения достигает 57% ВВП, но коэффициент указанного соотношения составляет около 86%. Поэтому высокий уровень налогообложения существенно не влияет на темпы экономического развития и социальное благосостояние граждан, так как налоги платятся с максимальной предельной полезностью — 86% и с минимальной общественной жертвой — 14% [7, с.109].

В Украине указанный коэффициент не превышает 26%. Это говорит о том, что эффективность использования налоговых поступлений у нас в 3,3 раза ниже, чем в Швеции. И для того, чтобы обеспечить такой уровень финансируемых государством общественных благ в Украине, как в Швеции, нам необходимо при действующем коэффициенте более чем в три раза

увеличить уровень налогообложения. Конечно, это является нереальным как с практической, так и с теоретической точки зрения.

Поэтому при выборе направлений реформирования отечественной налоговой системы целесообразно сравнивать не только ставки налогообложения, но и эффективность использования налоговых поступлений при условиях предельной полезности таких платежей для конкретных налогоплательщиков. В Украине при меньших ставках налогов, но при абсурдных правилах начисления и администрирования налогов, при запутанном законодательстве и особых методах работы налоговых органов налоговая нагрузка на налогоплательщика значительно выше, чем в других странах.

Кроме того, в трансформационных экономиках не всегда наблюдается эффект Лаффера, согласно которому объем налоговых поступлений бюджета должен увеличиться при уменьшении ставок налогообложения. Это объясняется наличием в таких странах более сложных взаимосвязей между налоговой политикой и экономической активностью в сравнении с развитыми рыночными странами. Основные отличия структур бюджетов Украины и стран с развитой рыночной экономикой, именно и состоят в значительном отставании нашей страны по объемам бюджетного финансирования социальной сферы, в больших размерах административно-управленческих затрат, государственных целевых фондов и частицы неналоговых поступлений в структуре бюджетных доходов, что отрицательно влияет на макроэкономическое регулирование [8, с. 209-217].

Учитывая это, если делать выбор между путями реформирования, рассматриваемых разными научными школами, на трансформационном этапе развития Украины более эффективной будет политика кейнсианского регулирования экономики до момента ее качественного превращения в экономику с цивилизованным развитием неоконсерватизма. Целью реформирования по кейнсианской концепции является углубление регулирующей функции налогов и усиление их влияния на экономический

рост, что реализуется путем введения широкой системы налоговых льгот и манипулирования налоговыми ставками [9].

Всякая налоговая реформа ставит проблему выбора отдельно или в комбинации классических вопросов налогообложения, в частности структуры налогов, их ставок и пределов налогообложения, налоговых льгот и т.п. К тому же любая реформа нуждается в финансировании и соответственно выборе вариантов его проведения: увеличение налоговых поступлений, экономия на определенных статьях затрат для финансирования других, привлечение ссудных финансов и т.д. Иными словами, сама сущность реформ служит причиной проблемы фискального выбора.

Очевидно, что первый вариант выбора - увеличение налоговых поступлений, является неприемлемым для нашего государства, так как доля налоговых поступлений во ВВП Украины и без того высока (табл. 1).

Таблица 1.

Налоговые поступления Украины в 2000 - 2005 гг. (% ВВП)

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Всего поступлений	33,3	33,2	35,7	35,9	35,0	41,3
НДС	5,6	5,1	6,0	4,7	4,3	8,1
Другие налоги на товары и услуги	3,0	3,6	3,9	4,1	4,3	4,3
Налоги на международную торговлю	0,9	1,0	1,0	1,4	1,5	1,6
НДФО	3,8	4,3	4,8	5,1	3,8	4,1
Взносы на социальное страхование	6,8	7,2	7,9	7,9	8,4	9,3
Налог на прибыль предприятий	4,5	4,1	4,2	5,0	4,7	5,6
Налоги на имущество и плата за землю	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,6
Другие налоги	2,8	1,8	1,7	1,6	1,5	1,4
Вместе налоговые поступления	28,2	27,9	30,3	30,6	29,2	35,0
Неналоговые поступления	5,1	5,3	5,4	5,3	5,8	6,3

Источники: Министерство финансов Украины; МВФ.

Поэтому бюджетно-налоговую политику целесообразно сосредоточить на постепенном снижении налоговых ставок, расширении базы налогообложения, улучшении налогового администрирования и обеспечении большей части налоговых поступлений за счет косвенных налогов.

Прежде всего, необходимо снизить ставки начислений на фонд зарплаты. Однако делать это нужно не механически, а одновременно с усилением связи между начислениями и будущими пенсионными платежами (что прямо зависит

от внедрения в Украине второго, накопительного, уровня пенсионной системы) и расширением базы этих начислений.

Намного больше фискальных возможностей можно отыскать во втором варианте выбора вариантов финансирования налоговой реформы - регулировании государственных затрат. По международным меркам Украина тратит много и далеко не всегда эффективно (табл.2).

Таблица 2.

Государственные затраты Украины в 2003 - 2005 гг. (% ВВП)

Показатель	2003	2004	2005
Всего затрат	36,8	39,4	44,0
Текущие затраты	32,5	33,4	39,7
<i>Пенсионные платежи</i>	9,2	11,4	15,3
<i>Фонд заработной платы</i>	7,6	7,4	8,0
Капитальные затраты	4,3	6,0	4,3
<i>(инвестиции в основной капитал)</i>	2,8	2,8	2,0

Источники: Министерство финансов Украины; Государственное казначейство Украины.

Итак, наблюдается очевидный перегиб в сторону потребления и текущих трансфертов населению (т.е. пенсий, социальной помощи). По уровню затрат на солидарную пенсионную систему наше государство с 15% ВВП на эти цели занимает одно из первых мест в мире. Кроме того, государство предоставляет много малоэффективных субсидий предприятиям, и этих субсидий даже больше, чем показывает бюджетная статистика (2,3% ВВП в 2005 году), так как более половины капитальных трансфертов (около 2% ВВП) - это тоже субсидии [10]. По оценкам Мирового банка, на субсидиях можно сэкономить 1,6% ВВП.

За короткий период с 2003 по 2005 год пенсионные затраты возросли с 9 до 15% ВВП и стали одной из главных проблем для стабильности государственных финансов. Для сравнения: страны Центральной Европы, которые недавно присоединились к ЕС, тратят на пенсии в среднем 8% ВВП. Вместе с тем, уровень государственных инвестиций в основной капитал у нас значительно ниже, чем в других странах.

Третий вариант возможного варианта финансирования реформ состоит в привлечении новых заимствований. Финансовая научная мысль издавна изучает вопрос влияния займов на социально-экономические параметры

развития государства. Так, согласно “теореме нейтральности государственного долга” американского экономиста Р.Барро “замещение правительственных долговых обязательств текущими налоговыми поступлениями только взаимно погашает перемещение ресурсов между поколениями и поэтому не изменяет условий производства, высоты процента, уровня цен” [11, с.225].

Проблема управления и финансирование государственного долга заостряет для стран, проводящих реформы, уже существующие диспропорции и нерешенные вопросы финансового развития и экономического роста. Однако одними из основных стран-должников являются экономически развитые страны США и Германия, доля которых в общей сумме долга на начало XXI ст. составляла соответственно 25 и 10% [12, с.524].

Уровень государственного долга Украины, по международным стандартам, сравнительно невысок. В табл. 3 показана долговая нагрузка на экономику государства относительно прямого и гарантированного государственного долга в 2005 году.

Таблица 3

Долговая нагрузка на экономику государства относительно прямого и гарантированного государственного долга в 2005 г.

Показатель	млн. грн.	млн. дол. США	% ВВП в 2005 г.
Прямой государственный долг	64145	12504	15,1
<i>Внешний</i>	43956	8704	10,5
<i>Внутренний</i>	19188	3800	4,6
Гарантированный государственный долг	15001	2908	3,6

Источники: Министерство финансов Украины; оценки мирового банка.

Итак, в 2005 г. прямой государственный долг Украины составлял 15,1% ВВП, из которого две трети - внешний долг. Кроме того, 3,6% ВВП представлял гарантированный долг, в том числе 1,6% ВВП - долг НБУ перед МВФ. Для сравнения следует отметить, что средний гарантированный государством долг стран ЕС достигал в 2005 году 28,6% ВВП.

Поэтому, пространство для определенного увеличения бюджетного дефицита и, соответственно, долга в стране существует, но только в том случае, если эти деньги пойдут на инвестиции в инфраструктуру. На протяжении десяти лет Украина может разрешить себе накопить на 8-10% ВВП долга без существенного увеличения стоимости заимствований. Активизация государственного заимствования и увеличение экономической и трансформационной составляющей общественных расходов в Украине являются объективно необходимыми. Тем не менее, правительству нужно очень внимательно отнестись к росту явных (с формальной государственной гарантией) и неявных условных государственных обязательств, в частности к росту задолженности государственных предприятий.

Проведение научных исследований даст возможность выбрать “точки” экономического роста, в которые нужно в первую очередь направить финансовые вливания государства, а ограничение влияния популизма и лоббизма на функционирование фиска обеспечит максимальную эффективность фискальной политики.

Таким образом, проведенное исследование показало, что конструирование модели бюджетно-налоговой политики сопровождается проблемой фискального выбора на всех этапах ее построения и реализации. Учитывая это, проблема выбора становится новой аксиомой в направлении проведения исследований эффективности бюджетно-налоговой политики. Процедура выбора любых вариантов решений относительно построения бюджетно-налоговой политики должна базироваться на глубоком экономическом анализе, а также, что очень важно, предусматривать будущие затраты на их реализацию.

Как известно, экономическая наука с выбором соответствующих альтернатив и расчетом вероятности их результата тесно связывает категорию “риск” [13]. “Выбор и риск всегда “остросюжетно” сосуществуют. Поэтому выбор и риск - это опосредствованные (и объективно, и субъективно), органически взаимосвязанные свойства человеческой психики” [14, с. 97-98].

Риск является обратной стороной свободы выбора. Отсутствие альтернатив означает и отсутствие риска.

Именно поэтому, на проблеме рисков особенно заострилось внимание с переходом экономики Украины к рыночным отношениям. По мнению ученых, без данной категории “отправляться в плавание” по “рыночной экономике” нельзя [2, с.151]. Поэтому в последние годы ученые, политики и специалисты в сфере экономической безопасности разных стран уделяют значительное внимание разработке новой концептуальной основы государственной политики - концепции рисков, которая должна обеспечить постоянное и безопасное развитие государства.

Вместе с тем, экономическое устройство высоко развитых стран от других стран мира отличается тем, что стратегия развития строится не только с учетом рисков, но на базе управления риском. Причину таких изменений экономической ориентации современного общества специалисты из теории риска усматривают в необходимости резервирования капитала с целью обеспечения нужд, которые будут вызваны рисками и предназначенные для финансирования рискованных мероприятий: “...ударение (акцент) теперь делается на поиске путей эффективного использования ограниченных финансовых ресурсов и на инвестировании средств в активы или проекты, которые приносят высокие доходы за наименьшего риска” [15, с.5].

Учитывая изложенное выше, особое значения такие исследования приобретают для теории и практики реализации бюджетно-налоговой политики, которая все чаще ощущает отрицательные влияния рисков и неопределенности. Причем основы рискологии, сформированные специальными научными дисциплинами, связанными с управлением риском не могут однозначно соответствовать бюджетно-налоговой сфере из-за специфичности ее функционирования. Поэтому важнейшей необходимостью сегодня является построение новой теоретической базы и создание прогрессивной научной концепции рискологии в бюджетно-налоговой сфере.

Литература:

- 1) Крисоватий А.І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371с.
- 2) Суторміна В.М. та ін. Держава – податки – бізнес: (Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки): Монографія/ В.М.Суторміна, В.М.Федосов, В.Л.Андрущенко. – К.: Либідь, 1992. – 328с.
- 3) Musgrave R. A., Musgrave P. V. Public Finance in Theory & Practise. N.Y.: McGrow - Hill Book C, 1985.
- 4) Тетчер М. Искусство управления государством. Стратегии для меняющегося мира: Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – с.16-17.
- 5) Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора. – К.: Основи, 1998. – 854 с.
- 6) Тищенко А.Н. Проблемы реформирования налоговой системы в экономике транзитивного типа. / Налогообложение: проблемы науки и практики: Монография. – Х.: ИД “ИНЖЕК”, 2006. – 232с.
- 7) Иванов Ю.Б., Крисоватий А.І., Десятнюк О.М. Податкова система. Підручник. – К.: Атіка, 2006. – 920 с.
- 8) Иванов Ю.Б., Тищенко А.Н. Современные проблемы налоговой политики. – Х.: ИД “ИНЖЭК”, 2006. – 328 с.
- 9) Макконнелл К.Р. Економікс: принципи, проблеми и политика. В 2 т. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. – М.: Республика, 1992. – Т. 1. – 399с.; Т. 2. – 400 с.
- 10) Пионтковский Р. Фіскальний простір для економічного зростання: де взяти і як використати. // <http://www.dt.ua/2000/2020/54779/>
- 11) Barro R.J. Money Expectations & Business Cycles. N.Y.: Academic Press, 1981.
- 12) Юрій С.І. Державний борг і державні запозичення: діалектика розбудови боргового інструментарію. / Економічні проблеми ХНІ століття: міжнародний та український виміри / За ред. С.І. Юрія, Є.В. Савельєва. – К.: Знання, 2007. – 595с.
- 13) Вітлінський В.В. Концептуальні засади ризикології у фінансовій діяльності. // Фінанси України. – 2003. – №3. – с.3-9.
- 14) Мельник П.В. Трудові права та ризики професії: Монографія. – К., 2001. – 230 с.
- 15) Нікбахт Ейсан, Гроппеллі Анжеліко. Фінанси: Пер. с англ. – Київ: Видавництво “Основи”, 1993. – 382 с.

НОВЕЙШАЯ ПАРАДИГМА ФИСКАЛЬНЫХ ГРАНИЦ ФИНАНСОВОЙ АКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Исследование теоретико-методологических основ и прагматики реального влияния фискального регулирования на динамику экономического роста сегодня можно считать чуть ли не основной темой полемических дискуссий современной экономической науки в области государственных финансов. Мониторинг концепций, гипотез и постулатов разных научных школ подтверждает наличие биполярности взглядов на проблемы выбора инструментария фискального и монетарного регулирования социально-экономического развития общества. Часть ученых-экономистов на основе неокейнсианской теории доказывает необходимость установления широких фискальных границ вмешательства государства в развитие рыночной экономики для стимулирования роста ВВП [18], другие, – наоборот, с помощью нелиберального инструментария обосновывают вредность значительного бюджетного перераспределения финансовых ресурсов и признают эффективность государственного влияния на макроэкономические процессы исключительно с целью устранения отрицательных экстерналий функционирования рынка [19].

Рекомендации первых и вторых базируются на критическом восприятии доказательств оппонентов, часто выводятся по результатам расчетов в рамках экономико-математических моделей, тем не менее ни одна из позиций не отмечается явными преимуществами перед другими. Более того, как кейнсианские, так и либеральные концепции макроэкономического регулирования были до определенной степени, удачно апробированные практикой, и теперь поочередно используются в высокоразвитых странах в зависимости от того, какая задача становится: преодоление циклического спада или борьба с инфляционными последствиями неэффективной государственной активности. Причем такие реалии приводят отдельных научных работников к выводам о независимости

экономического роста от размеров государственного сектора экономики (бюджетного перераспределения ВВП) [20] .

До сих пор остается открытым вопрос установления оптимального соотношения между рыночным саморегулированием и финансовой активностью государства ради обеспечения стабильного экономического роста как предпосылки ускорения прогресса в социально-экономическом развитии. Приходится находить компромиссное решение относительно регулирования перераспределительных отношений и определения границ непосредственного государственного влияния на экономические процессы, не угнетая рыночные стимулы проявления предпринимательской инициативы. И это является чрезвычайно острой проблемой в формировании стратегии фискального регулирования для любого государства, а, особенно, для государств с экономикой транзитивной, которым свойственны значительные деформации развития социально-экономической системы и ее финансовой инфраструктуры в частности.

Первой попыткой построить модель взаимосвязи фискальной экспансии (расходов) государства и экономического роста на территориях постсоветского пространства можно считать исследование русских ученых А. Илларионова и Н. Пивоваровой [11], которое в связи с рядом необоснованных теоретических обобщений и методологических неточностей было подвергнуто жесткой критике [7,16]. Основные замечания касались того, что модель описывала взаимосвязи экономического роста и расходов государства без какой-либо структуризации последних. А это еще можно допустить с учетом относительной оптимальности бюджетной политики для стран с развитой рыночной экономикой, но не относительно стран с экономикой транзитивной, расходы которых требуют не столько радикального абсолютного сокращения¹, сколько усовершенствования своей структуры.

Сегодня очевидно, что экономический рост не должен вступать в разногласие с фискальными интересами государства, которое продуцирует общественно необходимые блага, что требует определенного уровня расходов бюджета. Экономическому росту можно также содействовать, закладывая в бюджет

¹ Авторами было предложено уменьшить долю расходов государства до уровня 18 – 21 % ВВП.

капитальные вложения в развитие экономики. Несмотря на действие закона Вагнера, согласно которому расходы государства возрастают более скорыми темпами, чем ВВП, угрожая крахом бюджетной системе [21], потребность финансового стимулирования экономического роста государством является очевидной. Так, в странах ЕС оживление инвестиционных процессов достигают с помощью предприятий государственной формы собственности. Особенно во время экономического кризиса, когда частный сектор большей частью ориентируется на "проедание" своих ресурсов, инвестиции государственного сектора создают условия для сбалансирования процессов потребления и накопления, а значит, экономического роста. Финансирование таких инвестиций, изначально поглощая ресурсы бюджета, обеспечивает его наполнение на долгосрочной основе (благодаря расширению базы налогообложения). Поэтому, скажем даже больше, устойчивого роста ВВП можно достичь и при сравнительно высоких расходах бюджета.

Определение оптимального уровня и структуры расходов бюджета и соотношения государственного и частного секторов экономики в Украине – это, конечно, темы отдельных научных исследований. Мы же, доказывая бесперспективность формирования фискальных стратегий лишь на основе установления связи между общим объемом расходов бюджета и ростом ВВП, считаем целесообразным, перевести моделирование финансовой активности государства в плоскость поиска эффективных источников покрытия этих расходов. То есть мы предлагаем исследовать влияние фискального регулирования на пропорции расширенного воспроизводства под несколько непривычным для современной экономической науки углом зрения: как, используя потенциалы налогообложения и государственного заимствования, финансово обеспечить выполнения функций государства, максимально содействуя росту ВВП. Ведь доходы бюджета, согласно принципу определяющей базы, должны определяться заданной величиной расходов, а не наоборот [14]. В случае нецелесообразности установления необходимого для финансирования государственных нужд уровня налогообложения дефицит бюджета покрывается за счет государственных

заимствований². И, как мы докажем, от оптимальности налогового и долгового обеспечения функционирования государства экономический рост зависит не меньше, чем от манипуляций с расходной частью бюджета.

Рассмотрение вместо одной кривой двух не вносит важных корректив в исходную концепцию Лаффера. Но это не так. Между точками оптимальной налоговой нагрузки на двух кривых всегда наблюдается некоторое расхождение. Ведь сначала рецессия не настолько значительная, чтобы фискальные потери от сужения налоговой базы превысили рост налоговых поступлений под влиянием повышения уровня налогообложения. Это расхождение и есть тем новым элементом, который отсутствует в классической теории Лаффера. А расчет вместо одной двух точек фискального оптимума, которые получили название точек Лаффера 1-го и 2-го рода, а также, согласно обоснованным автором критериям формирования налоговой политики в правовом государстве [14, с.24-26], могут называться еще и точками экономической эффективности и фискальной достаточности, является своеобразным ключом для установления оптимального уровня налогообложения.

Заметим, что на сегодня известно немало моделей и методов количественной идентификации таких точек [3,5,6,9]. Тем не менее, как показала практика, в соответствии с аналитическими моделями точки экономической эффективности и фискальной достаточности или отсутствуют, или приобретают нереалистичные значения. А расчетным алгоритмам механического выявления точек Лаффера без глубокого сущностного наполнения присущий недостаток абсолютной нестойкости их результирующих значений при использовании реальных статистических данных.

Хорошо зарекомендовала себя в дальнейших прикладных расчетах разве что эконометрическая модель Е.В. Балацкого³, которым было предложено использовать производственно - институционную функцию вида:

$$Y = \gamma DK^{(a+bq)q} L^{(n+mq)q}, \quad (1)$$

² Другие пути наполнения бюджетам мы не будем рассматривать из-за их низкой фискальной значимости (неналоговые поступления), постепенное исчерпание (доходы от приватизации) либо непопулярность использования (денежная эмиссия).

³ По крайней мере, эмпирические расчеты в рамках экономик России, США, Швеции и Великобритании показали достаточно обнадеживающие результаты как с точки зрения статистической значимости всех закономерностей, так и их сущностного содержания [1,2,4].

где Y – объем ВВП государства; K – капитал (объем основных фондов); L – работа (численность занятых в экономике); q – уровень налогообложения (рассчитывается как частица налоговых поступлений T во ВВП, $q = T/Y$); D – трендовый оператор (функция, зависящая от времени t); γ , a , b , n , m – параметры, статистически оцененные на основе ретроспективных динамических рядов. Переменные Y , K , L и q берутся за соответствующие годы t .

Функция (1) задает производственную кривую, т.е. зависимость между ВВП и уровнем налогообложения. Тогда фискальную кривую (зависимость между объемом налоговых поступлений и уровнем налогообложения) опишем функцией:

$$T = \gamma q D K^{(a+bq)q} L^{(n+mq)q}, \quad (2)$$

Фискальная точка Лаффера 1-го рода q^* (точка экономической эффективности) отвечает точке максимума производственной кривой (1), когда $d/dq = 0$. Для функции (1) выражение для точки Лаффера 1-го рода имеет вид:

$$q^* = -\frac{1}{2} \frac{n \ln L + a \ln K}{m \ln K + b \ln K}, \quad (3)$$

Аналогично определим точку Лаффера 2-го рода q^{**} (точку фискальной достаточности), под которой следует понимать точку максимума фискальной кривой (2), когда $d/d = 0$. Формула для точки Лаффера 2-го рода функции (2) имеет вид:

$$q^{**} = \frac{1 \pm \sqrt{(n \ln L + a \ln K)^2 - 8(m \ln L + b \ln K) - n \ln K - a \ln K}}{4(m \ln L + b \ln K)}, \quad (4)$$

Итак, в случае установления уровня налогообложения q^* можно ожидать высочайших темпов экономического роста (благодаря действию рыночных стимулов активизации предпринимательской инициативы), q^{**} – максимальных налоговых поступлений⁴. Пребывание же фактического уровня налогообложения q в зоне значений между этими двумя точками фискального оптимума означает, что предпринимательский сектор переходит к режиму рецессии, а доходы бюджета,

⁴ Заметим, что указанный расчет оптимального уровня налогообложения даст возможность определить только его среднее значение для экономики. Однако, как известно, высокие темпы роста ВВП достигаются не столько за счет оптимальных ставок налогов, сколько за счет функционирования эффективного преференционного налогообложения, направленного в первую очередь на стимулирование инвестиционно-инновационной деятельности. Потому при определении оптимальных значений уровня налогообложения необходимо проводить также расчеты максимально допустимой налоговой нагрузки на приоритетные сферы предпринимательства, и на инновационный сектор, в частности. Это можно сделать, например, используя экономико-математическую модель, предложенную в работе [8]

несмотря на его реакцию, возрастают. Более того, проявляется противоречие между распределительно-регулирующей и фискальной функциями налогов (первая – тяготеет к поддержке производителя, вторая – к наполнению бюджета).

Но, по нашему мнению, такие выводы преждевременны. Ведь, во-первых, не исключено, что уже при уровне налогообложения, который отвечает точке Лаффера 1-го рода q^* аккумулированные налоговые поступления T^* ($T^* = q^* Y^* = \gamma q^* DK^{(a+bq)q} L^{(n+mq)q}$) не будут превышать суммы общественно необходимых расходов G ($T^* \geq G$) и бюджет можно будет свести без дефицита (с профицитом). При таких условиях, конечно, никакого фискального противоречия не возникает. Хотя это может иметь место лишь в странах с развитой рыночной экономикой и лишь во время экономического бума. Во-вторых, если даже для финансирования государственных нужд недостаточно налоговых поступлений T^* ($T^* < G$), то прежде чем повышать уровень налогообложения, нужно еще оценить возможности покрытия дефицита бюджета путем государственного заимствования.

Результурующими выражениями моделей является, как правило, уравнение оценки будущего долгового бремени при разных параметрах развития экономики. А рассчитанные на их основе показатели могут сопоставляться с допустимыми значениями показателей долговой безопасности, что является весьма полезным с точки зрения выявления возможностей для размещения новых займов. Ведь сегодня, как несложно понять, подытожив все вышесказанное, именно показатели долговой безопасности и должны определять предельные границы использования долгового обеспечения в финансировании расходов государства.

Приведем некоторые модифицированные нами формулы расчета основных показателей относительного долгового бремени [13] в увязке с их критическими значениями.

Так, условие общей платежеспособности опишем выражением такого вида:

$$d_t + d'_t = \frac{(1+r_t)d_{t-1}}{(1+x_t)(1+p_t)} + \frac{(1+r'_t)(1+\delta_t)d'_{t-1}}{(1+x_t)(1+p_t)} + [h_t - e_t h_t^s] \leq 60\% , \quad (5)$$

где, d_t (d'_t) – доля внутреннего (внешнего) долга в ВВП; x_t – темп прироста реального ВВП; p_t – темп инфляции; r_t (r'_t) – средняя номинальная процентная

ставка по внутренним (внешним) займам; δ_t – темп прироста курса доллара; h_t – доля (первичного) дефицита бюджета во ВВП; h_t^s – доля совокупного дефицита бюджета во ВВП (является суммой первичного дефицита и платежей по накопленным долгам) e_t – доля совокупного бюджетного дефицита, которая финансируется за счет кредитов НБУ; t – временной период (год).

Долю затрат на обслуживание государственного долга в ВВП можно считать допустимой, если выполняется условие:

$$s_t + s_t' = \frac{(r_t + 1/\tau_t)d_{t-1}}{(1+x_t)(1+p_t)} + \frac{(1+\delta_t)(r_t' + 1/\tau_t')d_{t-1}'}{(1+x_t')(1+p_t')} \leq 10\% , \quad (6)$$

где s_t (s_t') – доля затрат на обслуживание внутреннего (внешнего) долга в ВВП; τ_t (τ_t') – средний срок внутреннего (внешнего) заимствования.

Допустимую нагрузку платежей на обслуживание государственного долга на бюджет определим так:

$$w_t + w_t' = \frac{(r_t + 1/\tau_t)d_{t-1}}{(1+x_t)(1+p_t)n_t} + \frac{(1+\delta_t)(r_t' + 1/\tau_t')d_{t-1}'}{(1+x_t')(1+p_t')n_t'} \leq 20\% , \quad (7)$$

где, w_t (w_t') – уровень нагрузки на бюджет процентных платежей по внутренним (внешним) заимствованиям; n_t – доля доходов бюджета во ВВП (по нашим предположениям – уровень налогообложения, т.е. $n_t \approx q_t$).

Из выражения (7) вытекает, что при выполнении условий (5) и (6) дальнейшее заимствование будет допустимым, пока расходы на обслуживание государственного долга будут составлять не более 1/5 прогнозируемых налоговых поступлений. И это является важным ограничением в соотношении налогового и долгового обеспечения финансирования расходов бюджета (налоговых и заемных финансов).

Вместе с тем положительные результаты сопоставления расчетных данных с соответствующими значениями показателей долговой безопасности в рамках неравенств (5), (6), и (7) является необходимым, но недостаточным условием для активизации заимствования. Нужно еще определить сферы эффективного использования размещенных на определенных условиях обслуживания и погашения займов. Причем при невыполнении условий (5), (6) и (7) это теряет смысл, поскольку перегруженная государственным долгом страна может осуществлять

лишь дорогие краткосрочные заимствования, что априори определяет неэффективность инвестирования за счет привлеченных займов. Как не парадоксально, объективной выступает необходимость начального достижения роста ВВП и доходов бюджета (налоговых поступлений) как пути к расширению границ долгового обеспечения содействия стабильному экономическому росту⁵.

Более того, если условия государственного заимствования для стран с развитыми рыночными экономиками дают возможность использовать заемные ресурсы преимущественно для финансирования капитальных вложений в рыночную и социальную инфраструктуру, которая довольно опосредованно влияет на динамику ВВП и в целом обеспечивает обслуживание и погашение долговых обязательств за счет расширения базы налогообложения, то для стран с экономикой транзитивной ситуация совсем иная. Их долговые инструменты большей частью не принадлежат к долгосрочным и размещаются под сравнительно высокие проценты, а высокие темпы роста ВВП не всегда сопровождаются необходимым абсолютным приростом налоговых поступлений⁶. Кроме того, при свойственном этим экономикам дефиците инвестиционных ресурсов привлечение внутренних займов вызывает сокращение инвестиций частного сектора, что само по себе не ускоряет экономический рост. Поэтому при таких условиях заимствование можно считать оправданным лишь для финансирования самоокупающихся инвестиционных проектов, а целесообразность размещения займов должны определяться эффективностью осуществленных инвестиций. То есть, обязательным является выполнение требования финансового обеспечения возвращения инвестированного в конкретный проект займа и уплаченных за него процентов за счет централизованных в бюджете доходов от дальнейшего функционирования такого проекта (прибыли и налоговых платежей), что математически отображается выражением:

$$Z_i + R_i \leq P_i, \quad (8)$$

⁵ Рост ВВП и доходов бюджета уменьшает значение показателей относительной долговой нагрузки. Это возобновляет доверие к долговым инструментам государства и, как следствие, постепенно начинают расширяться возможности размещения ссуд на лучших условиях.

⁶ При высоких темпах экономического роста, абсолютная сумма прироста ВВП, как правило, не обеспечивает расширение налоговой базы, достаточной для дальнейшего обслуживания и погашения значительных объемов долговых обязательств.

где Z_i - сумма осуществленного для финансирования самокупающегося инвестиционного проекта займа; R_i - сумма уплаченных по займу процентов; P_i - централизованные в бюджете доходы от функционирования проекта.

Как несложно заметить, такие требования к заимствованию напоминают условия привлечения и использования банковского кредита, что, казалось бы, свидетельствует о нецелесообразности размещения займов. Тем не менее, это не так. В условиях транзитивной экономики стоимость и сроки банковского кредитования частных инвесторов в большинстве случаев не являются более привлекательными, чем условия обслуживания и погашения долговых обязательств государства, которое, вдобавок, имеет возможности более эффективно использовать заемные ресурсы, осуществляя инвестиции в высокодоходные проекты в рамках государственной монополии. При этом активизация развития государственного сектора экономики будет мультиплицировать оживление производственной и инвестиционной деятельности частного, что, в свою очередь, будет стимулировать устойчивый рост ВВП (обеспечит создание надежной финансовой базы обслуживания и погашения уже накопленного государственного долга за счет постепенного расширения базы налогообложения). Таким образом, нужно лишь решить проблему поиска объектов эффективных государственных вложений, в чем могут помочь известные (правда модифицированные) инвестиционные модели [12].

Прибавив все значения Z_i , за которые выполняется условие (8), получаем сумму экономически оправданного государственного заимствования (Z). Это можно выразить таким уравнением:

$$Z = \sum_{i=1}^n Z_i, \quad (9)$$

где n - количество объектов государственного капиталовложения.

Сопоставив сумму налоговых поступлений T^* и экономически оправданного государственного заимствования Z с величиной общественно необходимых расходов G , можем сделать выводы. Если окажется, что такого налогового и долгового обеспечения довольно для финансирования расходов бюджета ($T^* + Z \geq G$), то оптимальной стратегией фискального регулирования будет установление уровня налогообложения, который отвечает точке Лаффера 1-го рода

q^* и размещение долговых обязательств объемом Z . Тогда бюджет будет сведено с покрытым государственными заимствованиями дефицитом, а экономика получает максимум стимулов для активного функционирования как за счет создания благоприятной налоговой среды для проявления предпринимательской инициативы, так и благодаря мультиплицирующему влиянию капиталовложений государства на развитие экономики.

Если же придется констатировать, что налоговых поступлений T^* и экономически целесообразных государственных заимствований Z недостаточно для финансирования общественно необходимых расходов G ($T^* + Z < G$), что для стран с транзитивной экономикой может оказаться вполне реальным, то рассмотрения возможностей повышения уровня налогообложения q не избежать. Бесспорно, такое повышение будет иметь смысл лишь до уровня точки Лаффера 2-го рода q^{**} , за который обеспечиваются максимальные налоговые поступления T^{**} . Хотя, с другой стороны, окончательное решение надо принимать только после оценки эффективности бюджетного перераспределения ВВП⁷.

Согласно критерию социальной справедливости при формировании налоговой политики в правовом государстве [14], налогообложение будет оптимальным в случае обеспечения высокой возвратности уплаченных налогов в виде общественных благ. Это, в сущности, определяет необходимость организации эффективного использования аккумулированных налоговых поступлений с целью содействия экономическому росту как основной движущей силы социально-экономического развития. А это означает, что повышение уровня налогообложения можно считать целесообразным лишь когда бюджетное перераспределение ВВП продуцирует больший рост последнего, чем бы это имело место при более активном функционировании субъектов рыночных отношений за более благоприятного налогообложения.

⁷ Теоретически перераспределительные отношения эффективны. Ведь у государства имеется немало средств для направления централизованных ею финансовых ресурсов у „точки” роста ВВП, что не всегда обеспечивает свободное переливание капитала развитых рыночных экономик. Кроме того, субъекты хозяйствования часто не заинтересованы вкладывать средства в малоприбыльные или неприбыльные сферы деятельности, благодаря функционированию которых экономический рост. Однако на практике, особенно в странах с экономиками переходного типа, бюджетную политику определяют не столько объективные экономические факторы, сколько субъективные популистские помыслы. Расходы бюджета часто направляются не на финансирование экономически оправданных капиталовложений, а на содержание гипертрофированной социальной инфраструктуры и это ограничивает возможности быстрого роста ВВП.

Интерпретируем эти соображения математически.

Рассчитаем сумму необходимых налоговых поступлений T' , за которой можно будет профинансировать максимум расходов бюджета:

$$T' = G - Z \quad (10)$$

где T' не может превышать максимально возможных налоговых находжений T^{**} ($T^* < T' \leq T^{**}$).

Соответственно, рассчитанный на основе модифицированного уравнения (2) уровень налогообложения q' , за который можно будет аккумулировать налоговые поступления объемом T' , будет находиться в зоне между точками экономической эффективности q^* и фискальной достаточности q^{**} ($q^* < q' \leq q^{**}$).

Далее проверим условие эффективности бюджетного перераспределения ВВП с помощью неравенства вида:

$$|\Delta Y(\Delta q)| < |\Delta Y(\Delta T)|, \quad (11)$$

где $\Delta Y(\Delta q)$ – уменьшение объема ВВП вследствие повышения уровня налогообложения Δq от q^* к q' ($\Delta q = q' - q^*$); $\Delta Y(\Delta T)$ – увеличение объема ВВП в результате бюджетного перераспределения дополнительно аккумулированных после повышения уровня налогообложения Δq налоговых поступлений ΔT ($\Delta T = T' - T^*$).

Выполнение условия (11) свидетельствует о целесообразности установления уровня налогообложения q на отметке, которая будет отвечать необходимым для финансирования расходов бюджета G налоговых поступлений T' , т.е. на равные q' . Налоговые поступления T будут равными T' .

Если же условие (11) не выполняется, т.е. бюджетное перераспределение ВВП не обеспечивает большего экономического роста, чем активное функционирование субъектов рыночных отношений в условиях более благоприятного налогообложения, то повышать уровень налогообложения q выше точки экономической эффективности q^* не следует. Соответственно аккумулированные налоговые поступления будут T представлять T^* .

И, в конце концов, сопоставим объемы экономически оправданного налогового (T) и долгового обеспечения функционирования государства с расходами бюджета с помощью такого неравенства:

$$T + Z \geq G \quad (12)$$

Если условие (12) не выполняется, а это возможно при установлении уровня налогообложения q как q^* , так и q' (даже в случае $q' = q^{**}$), то единственным способом избегания бюджетного кризиса остается пересмотр объема и структуры, изначально запланированных расходов пока правая часть выражения неравенства не уравнивается с левой. Любое другое решение в пользу усиления роли перераспределительных процессов, не обеспечивая улучшение динамики социально-экономического развития, будет подавлять действие рыночных стимулов активизации предпринимательской инициативы, на которых базируется долгосрочная стратегия устойчивого экономического роста.

Как видим, нет никаких оснований говорить о неразрешимом фискальном противоречии Балацкого. Ведь проблема выбора стратегии фискального регулирования заключается не просто во внедрении благоприятного для развития предпринимательства налогообложения одновременно с максимальным наполнением бюджета, а и предусматривает организацию оптимального трансформирования налоговых поступлений в общественные блага в комплексе с поиском альтернативных источников финансирования расходов. Возможности налогового обеспечения функционирования государства сопоставляются с потенциальным фискальным эффектом экономически оправданного государственного заимствования и общим объемом расходов бюджета, а сама стратегия подчиняется условию обеспечения устойчивого роста ВВП за счет создания благоприятной налоговой среды активизации предпринимательства и (или) расширения границ финансовой деятельности государства. Налогообложение диалектически объединяется с долговым инструментарием наполнения бюджета ради эффективного финансирования общественно необходимых расходов и обеспечения оптимального функционирования социально-экономической системы государства.

Сегодня в Украине государственное заимствование целесообразно использовать исключительно для капиталовложений (финансирование самокупающихся инвестиционных проектов) в развитие экономики и, реже, ее рыночной инфраструктуры. Привлечение займов с другой целью не только не будет давать импульса для оживления экономических процессов, а и будет выступать сдерживающим фактором роста ВВП в дальнейшем. Ведь не обеспеченное расширением налоговой базы обслуживание и погашение государственной задолженности рано или поздно приведет к обострению бюджетного кризиса, когда налоговых поступлений окажется недостаточно даже для финансирования минимальных расходов государства одновременно с осуществлением долговых платежей, а размещение новых займов будет недоступным. В свою очередь, текущие расходы и расходы на финансирование не самокупающихся инвестиционных проектов рыночной инфраструктуры не должны превышать централизованных при оптимальном (с точки зрения фискальной достаточности, экономической эффективности и социальной справедливости) уровне налогообложения налоговых поступлений. Это является условием организации эффективных перераспределительных процессов и роста ВВП. То есть определенные требованиями достижения экономического роста объем и структура расходов бюджета, хотя и являются первоосновой в установлении границ экспансии фиска, тем не менее, не могут служить ее самоцелью, поскольку обеспечивают эффективное функционирование государства лишь при наличии соответствующих источников покрытия. Не покрытые налоговыми поступлениями текущие расходы и не связанные с непосредственным стимулированием роста ВВП расходы трансформационного направления⁸, как и финансово не обеспеченные за счет государственного заимствования (в случае недостаточности налоговых поступлений), расходы экономического развития, нуждаются в пересмотре.

Конечно, в условиях детенизации и других трансформаций экономики Украины, рассчитанные на основе выражений (1) - (12) показатели могут существенным образом изменяться во времени, усложняя формирование стратегии

⁸ При дальнейшем ускорении воспроизводственных процессов такие (уменьшающиеся) трансформационные расходы можно будет финансировать и долговым путем.

фискального регулирования. А с обретением ею всех признаков рыночной факторы производства станут настолько мобильными, что расстояние между двумя точками фискального оптимума сократится к минимуму и придется вносить коррективы в исходную схему моделирования. Тем не менее, это не должно уменьшать актуальности поисков механизмов практической реализации предложенного нами алгоритма выбора налогово-долгового обеспечения финансирования расходов бюджета, ведь современное реформирование фискальной сферы методом проб и ошибок является значительно худшей альтернативой развития финансовой инфраструктуры экономического роста государства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балацкий Э. Анализ влияния налоговой нагрузки на экономический рост с помощью производственно-институциональных функций // Проблемы прогнозирования. – 2003. - №2.
2. Балацкий Э. Инвариантность фискальных точек Лаффера // МЭиМО. - 2003. - №3
3. Балацкий Э. Лафферовы эффекты и финансовые критерии экономической деятельности // МЭиМО. - 1997. - №11.
4. Балацкий Е. В природе несостоятельности российской фискальной системы // Общество и экономика. - 2004. - № 11-12.
5. Балацкий Э. Точки Лаффера и их количественная оценка // МЭиМО. - 1997. - №12.
6. Балацкий Э. Эффективность фискальной политики государства // Проблемы прогнозирования. – 2000. - №1; Куликов А.Г., Павлов И.П. Графический метод расчета ВВП и поступление налогов в бюджет // Финансы. - 2000. - №5.
7. Балацкий Э., Коньшев В. Роль государственного сектора в национальной экономике: общемировые тенденции // Общество и экономика. - 2003. - № 7-8
8. Балацкий Э.В., Лапин В.И. Диффузионная модель динамики инновационного рынка с учетом налогового фактора // Финансовый бизнес. - 2004. - №4.
9. Барулин С.В., Бекетова О.Н. Лафферовы эффекты в экономике современной России // Финансы. - 2003. - №4; Папава В. Лафферов эффект с последствием // МЭиМО. - 2001. - №7.
10. Вавилов А., Трофимов Г. Стабилизация и управление государственным долгом России // Вопросы экономики. - 1997. - №12; Балацкий Э., Свистунов В. Прогнозирование внешнего долга: модели и оценки // Мэимо. - 2001. - №2
11. Илларионов А., Пивоварова Н. Размеры государства и экономический рост // Вопросы экономики. - 2002. - № 9. - С. 18-45.
12. Иващук О.Т. Кількісні методи та моделі фінансового прогнозування: Навчальний посібник. – Тернопіль: Економічна думка. – 2004. – С. 69 -131
13. Иващук О.Т., Кравчук Н.Я. Количественные методы финансового прогнозирования долговой стратегии государства: концептуализация, методология, практика // Мир финансов. - 2004. - Выпуск 1.
14. Крисоватий А.І. Оподаткування і ринок: умови та можливості поєднання: Монографія. – Тернопіль: Видавництво Карпюка, 2000. – С. 31.
15. Крисоватий А.І., Кошук Т.В. Податково-боргові стратегії фіскального регулювання транзитивної економіки // Фінанси України. – 2006. – №5.
16. Нигматулин Р. Об оптимальной доля государственных расходов во ВВП и темпах экономического роста // Вопросы экономики. - 2003. - №3; Тамбовцев В. Об экономическом растет и размерах государства // Вопросы экономики. - 2003. - №6.

17. Barro R.J. Inequality and Growth in Panel of Countries. 1999. www.harvard.edu; Шевяков А. Социальное неравенство, бедность и экономический рост // Общество и экономика. - 2005. - № 3.
18. Easterly W., Rebelo S. Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation. CEPR Discussion Paper No 8, 1994; Corsetti G., Roubini N. Optimal Government Spending and Taxation in Endogenous Growth Models. NBER Working Paper No 5851, 1996; Gerson Ph. The Impact of Fiscal Policy Variables on Output Growth. - IMF No 1 Working Paper, 1998.
19. Gwartney J.D., Lawson R., Edwards C., Park W., de Rugy V., Wagh S. Economic Freedom of the World. 2000 Annual Report. Vancouver, The Fraser Institute, 2000; Tanzi V., Schuknecth L. Public Spending in the 20th Century: a Global Perspective. Cambridge, University Press, 2000.
20. Sala-i-Martin X. 15 Years of New Growth Economics: What Have We Learnt? Columbia University Discussion Paper No 0102-47, 2002.
21. Wagner A. Three Extracts on Public Finance. In: Classics in the Theory of Public Finance. Ed. By R. A. Masgrave, A.T. Peacock. - New York, St. Martin's Press, 1967.

ПОНЯТИЙНО-КАТЕГОРИЙНЫЙ АППАРАТ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И ПРАКТИКА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Карпова Влада Викторовна,

канд. экон. наук, доцент кафедры налогообложения,

Ялдин И.В. канд. экон. наук, докторант

Харьковский национальный экономический университет (Харьков)

Деятельность любого государства находится в неразрывной связи с бюджетными поступлениями, основную часть которых составляют налоговые платежи. Налоговый контроль является одной из главных мер обеспечения поступлений налоговых платежей в бюджет, в том числе и за счет принудительного изъятия у плательщиков сумм, сокрытых от налогообложения, что обуславливает необходимость четкой регламентации правовых норм в этой сфере. Между тем, несмотря на особую важность данного аспекта, в настоящее время отсутствует единство мнений в отношении определения понятийно-категорийного аппарата налогового контроля, а представленные в Проекте Налогового Кодекса [14] дефиниции нуждаются в доработке и уточнении. Наличие данных проблем обусловило выбор темы исследования.

Так в литературе встречаются различные подходы к определению понятия «налоговый контроль», которые можно систематизировать следующим образом.

Ряд специалистов в данной дефиниции основываются на объекте его направленности, к которым причисляют налоги и сборы. Например, ведущий специалист в области российского налогового права А.В. Брызгалин определяет налоговый контроль как специализированный (только в отношении налогов и сборов) надведомственный (вне рамок ведомств) государственный контроль [8, с. 409]. Аналогично определяют налоговый контроль и другие специалисты в области российского налогового права, подразумевая под ним контроль за правильностью и своевременностью уплаты установленных действующими законодательными актами налогов и сборов [5, с.275] и регламентированную нормами налогового права деятельность компетентных органов, обеспечивающих

соблюдение налогового законодательства и правильность исчисления, полноту и своевременность внесения налогов и сборов в бюджет или внебюджетный фонд [3, с.141].

В то же время некоторые специалисты, определяя понятие «налоговый контроль» опираются на субъектный состав органов, имеющих законодательные полномочия по его осуществлению, расширяя тем самым сферу действия налогового контроля, включая в него мероприятия по контролю за кассово-расчетными операциями и валютному контролю. В частности, Кучеров И.И., Судаков О.Ю., Орешкин И.А. причисляют к предметам налогового контроля также своевременность постановки на налоговый учет и представления отчетности, правильность применения контрольно-кассовых машин, соответствие расходов физических лиц их доходам и т.д. [7, с. 409] В этом с ними соглашаются и украинские специалисты-налогоеды [10]. Аналогичный подход применяется и в Проекте Налогового кодекса (далее Проект): налоговый контроль – это система мероприятий, которые применяются контролирующими органами с целью проверки правильности начисления, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов, а также соблюдения законодательства по вопросам проведения расчетных и кассовых операций, патентования, лицензирования и иного законодательства, контроль за соблюдением которого возложен на органы государственной налоговой службы.

Встречаются также дефиниции с акцентом на правовой регламентации отношений в сфере налогового контроля. Так, по мнению авторов учебного пособия «Налоговое право» под редакцией М.П. Кучерявенко [11, с. 185] налоговый контроль следует рассматривать как особый вид государственного финансового контроля, который осуществляется на стадии формирования публичных денежных фондов специально уполномоченными субъектами (органами государственной налоговой службы и иными контролирующими органами), направленный на обеспечение соблюдения налогового законодательства плательщиками налогов, налоговыми агентами и прочими субъектами, которые обеспечивают реализацию налогового обязательства,

выявления и предупреждения налоговых правонарушений, а также привлечения виновных лиц к юридической ответственности.

В этом же аспекте характеризует термин «налоговый контроль» А.И. Крысоватый и А.Я. Кизима [6, с. 157], предлагая подразумевать под налоговым контролем деятельность должностных контролирующих органов в сфере налогообложения относительно наблюдения за соответствием процесса организации плательщиками налогов и сборов учета объектов налогообложения, методики расчета и уплаты налогов принятым актам законодательства по вопросам налогообложения, выявления отклонений, допущенных в ходе исполнения норм налогового законодательства и определения влияния последствий нарушений на налоговые обязательства. Аналогичное определение приводят и авторы учебника «Налоговый контроль» [1, с. 56].

Подход, основывающийся на правовой регламентации отношений в сфере налогового контроля, заслуживает внимания, однако, учитывая то, что рассматриваемая дефиниция очерчивает конкретный состав мероприятий налогового контроля, возникает необходимость в дополнительном указании в ней объекта направленности налогового контроля.

Вместе с тем расширенное толкование объекта направленности налогового контроля, в частности в Проекте за счет включения него мероприятий по контролю за соблюдением законодательства по вопросам проведения расчетных и кассовых операций, патентования, лицензирования и иного законодательства по нашему мнению не вполне обоснованно, поскольку сфера действия налогового контроля регламентируется налоговым правом. При этом следует согласиться с Д.В. Винницким в том, что границы отношений, входящих в предмет налогового права, устанавливаются исходя из значений понятий «налог» и «сбор» [2, с. 142]

В Проекте налог определяется как обязательный, нецелевой, безусловный, индивидуально безоплатный платеж, который взимается с плательщиков налогов в бюджеты в форме отчуждения денежных средств, принадлежащих им на праве хозяйственного ведения, праве оперативного управления или хозяйственного

ведения, с целью финансового обеспечения деятельности государства и территориальных общин.

Такой подход к дефиниции «налог» является дискуссионным и подвергается обоснованной критике. В частности А.Г. Иванов [4] применительно к аналогичной дефиниции в Налоговом Кодексе Российской Федерации высказывает мнение, что «исходя из действующего законодательства нельзя прийти к однозначному выводу, что первично – государственные расходы или налоги, устанавливаемые, исходя из этих расходов». В то же время, по нашему мнению, более оправданным является утверждение, что основное функциональное значение налога состоит в покрытии публичных расходов. В связи с этим указание в законодательной формулировке целевой направленности налога представляется обоснованным, так как по этому критерию данный платеж отличается от категории «сбор».

Вместе с тем использование в определении данного термина формулировки «в форме отчуждения денежных средств, которые принадлежат им на праве хозяйственного ведения, праве оперативного управления или хозяйственного ведения» не вполне оправданно и, как справедливо замечает А.Г. Иванов, в такой конструкции неясно, пропадает у плательщика налога обязанность по его уплате в отсутствие денежных средств или нет. Принимая же во внимание то, что в Проекте (п.58.2) предусматривается уплата налога не только денежными средствами, а в частности через проведение взаимозачета непогашенных встречных денежных обязательств соответствующего бюджета перед плательщиком налогов, использование в дефиниции формулировки о денежной форме уплате налога приведет к недоразумениям в практическом применении законодательных норм.

Но в целом из определения терминов «налог», «сбор» можно заключить, что сфера действия налогового контроля ограничивается лишь мероприятиями по контролю за исчислением и уплатой налогов и сборов в бюджеты и государственные целевые фонды. При этом, как справедливо отмечает О.А.Ногина [9, с.46] налоговый процесс не следует отождествлять с частью

административного процесса, поскольку его специфика в значительной мере определяется тем, что наличие налогового процесса призвано обеспечить в конечном счете реализацию тех общественных отношений (прежде всего имущественных), которые складываются между государством и обязанными лицами (налогоплательщиками, плательщиками сборов и др.) Исходя из этого, валютный контроль (валютное право), контроль за проведением расчетно-кассовых операций (административно-хозяйственное право) и другие виды неналогового контроля, осуществляемого налоговыми органами, в понятие налогового контроля, по нашему мнению, включаться не должны. Эти виды контроля, правильнее было бы отнести к понятию «контроля органов ГНС».

Следует также заметить, что фрагментарная имплементация правовых норм, регламентирующих контроль в данных сферах деятельности в Налоговый кодекс, может привести к конфликтным ситуациям на практике, в частности за счет недоразумений в субъектном составе органов налогового контроля, к которым Проектом отнесены органы ГНС, таможенные органы и органы Пенсионного фонда Украины.

Между тем основные функции агентов валютного контроля делегированы банкам, которые в числе органов налогового контроля не указаны, в связи с чем возникает вопрос о составе их полномочий в данной сфере. К тому же валютный контроль имеет определенную специфику его проведения и регламентируется валютным законодательством, в связи, с чем включение его в Налоговый кодекс повлечет за собой коллизии правовых норм. Аналогичные выводы можно сделать и в отношении контроля за проведением кассово-расчетных операций, который регламентируется специальным законодательством.

Поэтому, учитывая данные обстоятельства, сферу действия налогового контроля в Проекте целесообразно ограничить контролем за налогами и сборами.

В ряде дефиниций налоговый контроль характеризуется как особый вид управленческой деятельности. Так, по мнению О.А. Ногиной налоговый контроль можно определить как составную часть формируемого государством организационно-правового механизма управления, представляющую собой

особый вид деятельности специально уполномоченных органов, в результате которой обеспечивается установленное нормами налогового права исполнение обязанностей лиц в сфере налогообложения, исследование и выявление оснований для осуществления принудительных налоговых изъятий в бюджетную систему, а также установление оснований для применения мер ответственности за совершение налоговых правонарушений [9, с.38]. Акцентирует внимание на управленческом аспекте налогового контроля и Е.В. Пороло [13, с. 6-7]: «Сущность налогового контроля можно рассматривать с двух позиций: во-первых, как функцию или элемент государственного управления экономикой, во-вторых, как особую деятельность по исполнению налогового законодательства. Эти стороны налогового контроля находятся в неразрывном единстве, что позволяет представить налоговый контроль в виде классической кибернетической системы, сочетающей в себе разнообразие статистических элементов и их динамическое взаимодействие, непрерывное развитие и совершенствование».

Вместе с тем следует согласиться с Д.В. Винницким [2, с.69] в том, что понятие управленческого субъектно-объектного отношения может быть допустимой абстракцией в сфере управленческих, политических наук при изучении проблем выбора оптимальных форм управляющего воздействия властного субъекта на общественные системы, а также при исследовании стратегических целей и средств такого воздействия. Однако данная категория не может быть механически перенесена в сферу правоведения, предметом изучения которого является регулирование волевых общественных отношений, т.е. не отдельных воздействий (или системы однородных воздействий, пусть даже «построенной» с учетом активного участия объекта управления в процессе управления), а всегда – взаимодействия индивидуумов и их объединений, оцениваемого с точки зрения абстрактной модели такого взаимодействия, закрепленного в праве. Исходя из этого, по нашему мнению, следует различать правовые законодательные нормы, определяющие дефиницию «налоговый контроль» и общенаучные подходы к ее характеристике.

Можно согласиться с подходом, в котором налоговый контроль рассматривается как некая система применительно к использованию его в теоретических исследованиях. В частности, заслуживает внимания позиция А.Т. Щербинина [15, с.27] относительно того, что налоговый контроль следует рассматривать в организационном, методическом и технических аспектах. Первый из них представляет собой выбор форм контроля, состав его субъектов и объектов; второй охватывает методы осуществления контрольных действий; третий раскрывает совокупность приемов проверок.

В связи с этим неправомерной с нашей точки зрения является позиция, в которой термин «налоговый контроль» ассоциируется с термином «налоговый аудит», причем такое смешение понятийного аппарата наблюдается как в прикладной литературе, так и в подзаконных актах органов государственной налоговой службы. Так, авторы учебного пособия «Налоговый аудит» [12] отмечают, что одним из самых эффективных методов контроля со стороны государственных органов является налоговый аудит (налоговая проверка) и определяют этот термин как процессуальные действия контролирующих органов относительно контроля за правильностью исчисления, своевременностью и полнотой уплаты налогов, сборов и других обязательных платежей, а также соблюдением законности операций, связанных с получением доходов и осуществлением расчетов.

В то же время эти положения по субъектно-предметному составу вступают в противоречие с нормами Закона Украины «Об аудиторской деятельности» от 14.09.2006 г. № 140-V, которыми устанавливается, что аудит осуществляется независимыми лицами (аудиторами), аудиторскими фирмами, которые уполномочены субъектами хозяйствования на его проведение, а не специальными органами, наделенными властными полномочиями в сфере проведения контроля.

Кроме того, документы в сфере налогового учета (налоговые декларации, расчеты) исходя из законодательных формулировок не являются предметом рассмотрения аудита, который в Законе «Об аудиторской деятельности» определяется как проверка данных бухгалтерского учета и показателей

финансовой отчетности субъекта хозяйствования с целью высказывания независимого мнения аудитора о ее достоверности во всех существенных аспектах и соответствии требованиям законов Украины, положений (стандартов) бухгалтерского учета или внутренних правил (внутренних положений субъекта хозяйствования) в соответствии с требованиями пользователей.

Резюмируя вышесказанное, для целей общетеоретического применения налоговый контроль можно определить как систему принципов, методов и форм по контролю (надзору) за действиями налогоплательщиков, связанными с ведением налогового учета и уплатой налогов и сборов в бюджеты и государственные целевые фонды. А в правоприменительной практике целесообразно сделать акцент на процедурном порядке проведения налогового контроля и охарактеризовать его с этих позиций как установленный законодательством процессуальный порядок осуществления мероприятий по контролю (надзору) за действиями налогоплательщиков, связанными с ведением налогового учета и уплатой налогов и сборов в бюджеты и государственные целевые фонды.

В отношении законодательного определения субъектов налогового контроля необходимо заметить, что ст. 3 Проекта, в которой устанавливается состав органов налогового контроля, нуждается в уточнении, поскольку в числе контролирующих органов в ней указаны органы Пенсионного фонда применительно к сбору на обязательное пенсионное страхование, в то время как в ст.10 Проекта данный платеж не приведен. При этом согласно п.7.3 Проекта платежи, не указанные в Кодексе, к налогам и сборам не относятся, что ставит «налогопроверочные» полномочия органов Пенсионного фонда под сомнение.

Непонятен статус полномочий банковских учреждений, которые не относятся к органам налогового контроля, но при этом по нормам Проекта осуществляют мероприятия по проверке уплаты налогов, в частности налога с доходов физических лиц в момент выплаты налогооблагаемого дохода. Реализация этих функций будет затруднена, поскольку согласно п.3.4 Проекта предусматривает ограничительную норму, в соответствии с которой органы, не

относящиеся к субъектам налогового контроля, не имеют права проводить проверки относительно своевременности, достоверности и полноты начисления налогов, в том числе на запрос правоохранительных органов.

Учитывая данное обстоятельство целесообразно привести в Проекте нормы, четко разграничивающие субъектный состав органов налогового контроля, в частности, выделить контролирующие субъекты - специализированные государственные органы, которым в соответствии с налоговым законодательством предоставлены полномочия по проведению мероприятий налогового контроля в отношении налогоплательщиков и определить при этом специальные контрольные функции банков; контролируемые субъекты - юридические и физические лица налогоплательщики, налоговые агенты; вспомогательные или факультативные субъекты - юридические и физические лица, исполняющие вспомогательные функции в процессе проведения налогового контроля (свидетели, переводчики, эксперты, понятые, органы, представляющие необходимую для налогового контроля информацию, в частности органы бюро технической инвентаризации, товарные биржи и др.).

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости четкой правовой регламентации понятийно-категорийного аппарата налогового контроля и необходимости внесения соответствующих поправок в нормы Проекта Налогового кодекса.

Литература:

1. Буряк П.Ю., Карпінський Б.А., Залуцька Н.С., Білінський В.З. Податковий контроль. Підручник. – К.: «Хай-Тек Прес», 2007. – С. 56.
2. Винницкий Д.В. Российское налоговое право: проблемы теории и практики.— СПб.: Издательство "Юридический центр "Пресс", 2003. — С. 142.
3. Грачева Е.Ю., Соколова Э.Д. Финансовое право: Учебное пособие. – М.: Юриспруденция, 2000. – С.141.
4. А.Г. Иванов. Налоговое обязательство в системе налогового права России // <http://www.lawmix.ru/comm.php?id=191>.
5. Комментарий к Налоговому Кодексу Российской Федерации, части первой / Под ред. Г.В.Петровой. – М.: Инфра-Норма, 1999. – С.275.
6. Крисоватий А.І., Кізіма А.Я. Податковий менеджмент: Навчальний посібник. — Тернопіль: Карт-бланш, 2004. — С. 157.

7. Кучеров И.И., Судаков О.Ю., Орешкин И.А. Налоговый контроль и ответственность за нарушения законодательства о налогах и сборах [Под ред.И.И.Кучерова. - М.: АО «Центр ЮрИнфоР», 2001 .- С.23.
8. Налоги и налоговое право: Учебное пособие / Под ред. А.В. Брызгалина. - М.: Аналитика-Пресс, 1998. – С.409.
9. Ногина О.А. Налоговый контроль: вопросы теории. - СПб.: Питер, 2002. – С. 46.
10. Онищенко В.А. Податковий контроль (основи організації): - К.: Ред.журн. "Вісник податкової служби України", 2002. - 432 с.
11. Податкове право: Навч.посіб. / М. П. Кучерявенко, Г. В. Гех, О.О.Дмитрик, Д. А. Кобильник, І. Є. Криницький, М. П. Кучерявенко, О.А.Лукашев, М. О. Перепелиця, С. Є. Федоров, В. С. Ярічевський; За ред. М.П.Кучерявенка. — К.: Юрінком Інтер, 2003. — С. 185.
12. Податковий аудит: Навчальний посібник / За заг.ред.В.А. Онищенко, А.О. Чугаєва – Ірпінь: Академія ДПС України, 2003. – 398 с.
13. Поролло Е.В. Налоговый контроль: принципы и методы проведения. Рн/Д: Экспертное бюро; М.: Гардарика, 1996. – С.6-7.
14. Проект Податкового кодексу України // http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/system?cat_id=71303.
15. Щербинин А.Т. Правовые основы налогового контроля // Финансы. 1998.- № 5. - С.27.

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ НАУЧНОЙ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В.С. Пономаренко, докт. экон. наук, профессор, ректор
Ю.Б. Иванов, докт. экон. наук, профессор, зав кафедрой налогообложения
Харьковский национальный экономический университет (Харьков)

Реализация стратегии инновационного развития Украины требует целенаправленной и скоординированной экономической политики государства. Особое место в государственном регулировании инновационного развития экономики занимает налоговое стимулирование как собственно инновационных процессов, так и поддерживающих и обеспечивающих отраслей, к которым, в первую очередь, относится образование.

Среди отечественных ученых, исследовавших проблемы налогового регулирования социально-экономического развития и, в том числе, налоговой поддержки инновационной деятельности, следует отметить В. Загорского [6], А. Крисоватого [10], В. Мельника [11], П. Мельника [12], Онышко [4], В. Опарина [14, 19], А.Соколовскую [16, 17], В.Федосова [19] и др. Вместе с тем, вопросы выбора рациональных инструментов налогового стимулирования научной и образовательной деятельности в процессе реформирования налоговой системы Украины остаются актуальными и требуют дополнительных исследований.

Важнейшим направлением государственной поддержки науки является стимулирование спроса на научные исследования. Это направление в зависимости от источника финансирования научных исследований может быть реализовано средствами либо бюджетной, либо налоговой политики.

В соответствии со ст. 34 Закона Украины «О научной и научно-технической деятельности» [1] минимальный уровень бюджетного финансирования науки составляет 1,7% от ВВП.

Вместе с тем, в течение последних шести лет этот показатель ни разу не был достигнут, а фактическое бюджетное финансирование науки (в основном, фундаментальные научные исследования) находилось на уровне 0,40 – 0,49%. Более того, установленный показатель не был достигнут даже с учетом всех источников финансирования (стр. 1 табл. 1).

Таблица 1

Динамика показателей инновационной деятельности [01]

Наименование показателя	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Удельный вес объемов выполненных научно-технических работ за счет всех источников финансирования в ВВП, %	1,14	1,13	1,11	1,24	1,19	1,13	1,00
Удельный вес предприятий, которые:							
- занимались инновациями	18,0	16,5	18,0	15,1	13,7	11,9	11,2
- внедряли инновации	14,8	14,3	14,6	11,5	10,0	8,2	10,0
Расходы предприятий по направлениям, млн. грн.							
- исследования и разработки	266,2	171,4	270,1	312,9	445,3	612,3	992,9
- приобретение новых технологий	72,8	125	149,7	95,9	143,5	243,4	159,5
- подготовка производства для внедрения инноваций	163,9	183,8	325,2	527,3	808,5	991,7	954,7
- приобретение машин и оборудования, связанных с внедрением инноваций	1074,5	1249,4	1865,6	1873,7	2717,5	3149,6	3489,2
- прочие расходы	182,7	249,8	407,7	250	419,8	754,6	563,7

Негативные тенденции наблюдаются и по таким показателям, как доля предприятий, занимающихся инвестициями (сокращение в сравнении с 2000 годом на 37,8%) и доля предприятий, внедряющих инновации (падение на 32,4%). В то же время, расходы субъектов хозяйствования на инновационную деятельность в абсолютном выражении увеличивались, причем наибольшие темпы роста были характерными для таких направлений, как подготовка производства (в 5,84 раза), а также исследования и разработки (3,73 раза).

Анализ динамики инновационной деятельности по направлениям (рис. 1) свидетельствует о том, что темпы роста внедрения новых технологических процессов, реализация которых требует серьезных научных исследований, в

период с 2003 по 2006 годы имели устойчивую тенденцию к снижению, причем в 2006 году количество внедренных прогрессивных технологических процессов составило немногим более 81% по сравнению с 2000 годом.

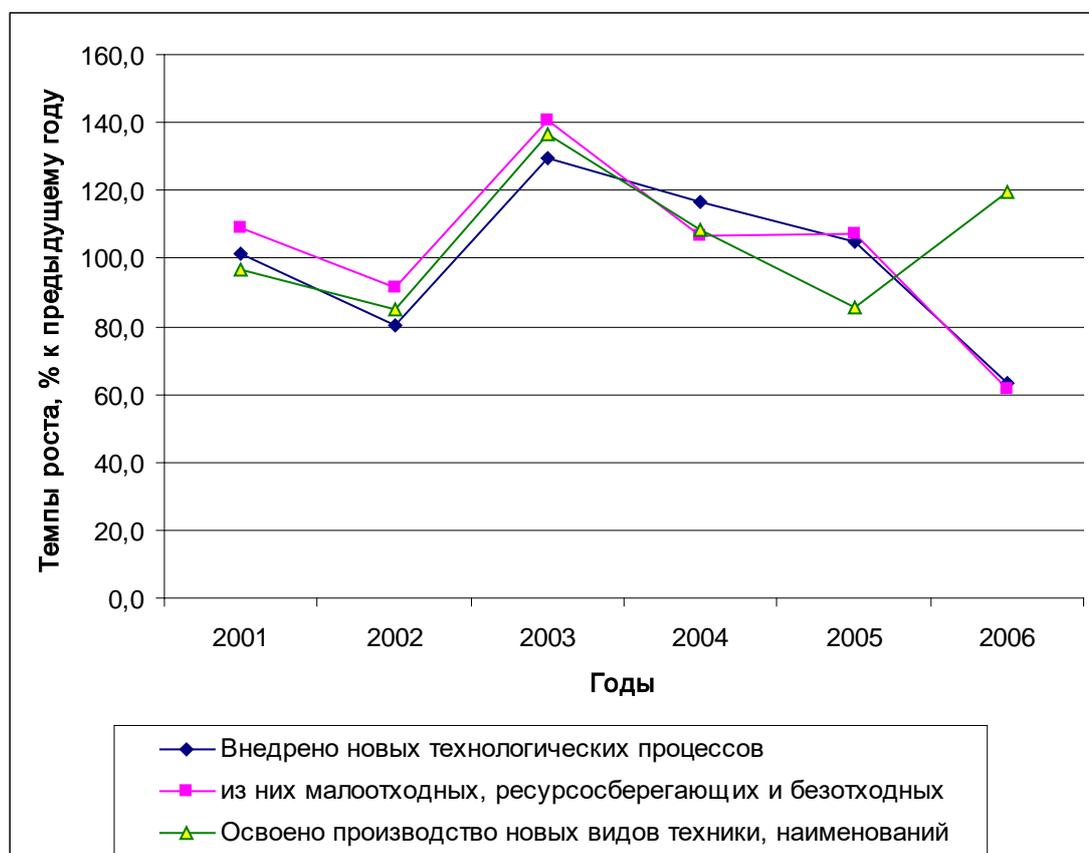


Рис.1. Динамика показателей инновационной деятельности по направлениям

В условиях хронического бюджетного недофинансирования и отсутствия дешевых финансовых ресурсов акцент в государственном регулировании инноваций вообще, и научной деятельности, в частности, целесообразно перенести с бюджетной на налоговую политику.

При этом необходимо уделить внимание начальным этапам жизненного цикла инновационных процессов, на которых, собственно, и осуществляется финансирование фундаментальных и прикладных научно-исследовательских работ (рис. 2).

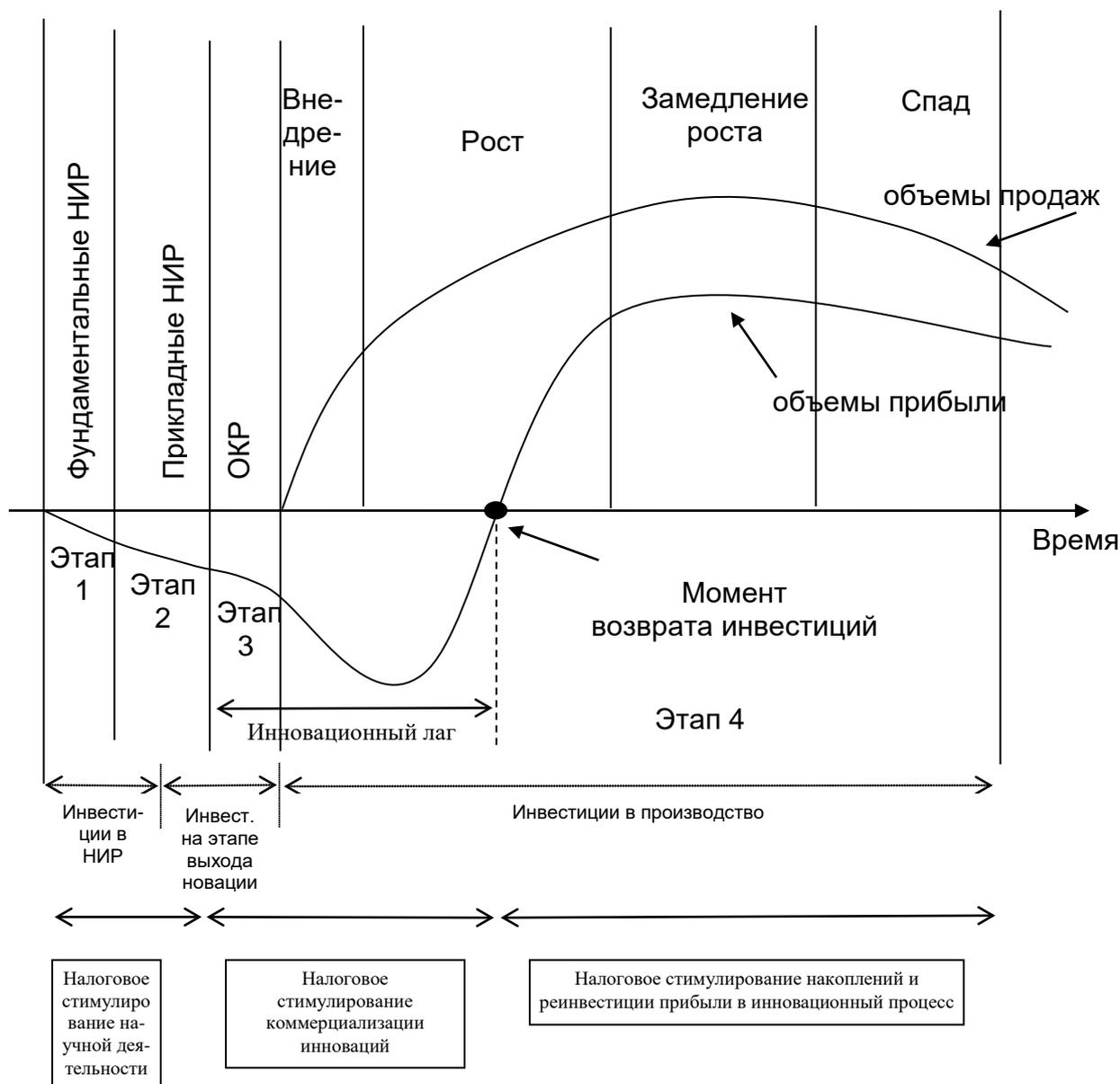


Рис. 2. Направления налогового стимулирования инноваций на различных этапах жизненного цикла инновационного процесса [9]

Зарубежная практика налогообложения свидетельствует о наличии в системах налогообложения зарубежных стран широкого спектра инновационных льгот различных видов [7, 8, 16], применение которых позволяет снизить инновационные затраты субъектов хозяйствования (в части налоговой составляющей), что, в определенной мере, выступает альтернативой прямому бюджетному финансированию науки.

Вместе с тем, в отечественном налогообложении инструменты налоговой поддержки инноваций и их научной составляющей практически не применяются.

В действующем Законе Украины «О налогообложении прибыли предприятий» [2] предусмотрена возможность применения инвестиционного налогового кредита (ст.1, п.1.14), под которым понимается отсочка уплаты налога на прибыли, предоставляемая субъекту предпринимательской деятельности на определенный срок в целях увеличения его финансовых ресурсов для осуществления инновационных программ, с последующей компенсацией отсроченных сумм в виде дополнительных поступлений налога вследствие общего увеличения прибыли, которое будет получено в результате реализации инновационных программ. По сути дела, речь идет о своеобразном варианте налоговых каникул.

Вместе с тем, на практике эта норма не применяется, поскольку, во-первых, термин «инновационная программа» действующим законодательством не определен, а во-вторых, отсутствует законодательно установленный механизм ее реализации (который должен включать в себя порядок определения периода отсрочки, порядок согласования с органами налоговой службы, особенности налогового учета и отчетности), а какие-либо нормативные акты ГНАУ по этому поводу до сих пор не приняты.

Налогообложение прибыли предприятий в Украине также позволяет уменьшить объект налогообложения путем включения в валовые расходы затрат, связанных с «научной составляющей» инновационной деятельности. По сути дела, речь идет о налоговой скидке в международном понимании этого вида льготы.

Так, согласно ст. 5 п. 4.2 Закона [2] к составу валовых расходов относятся затраты, связанные с научно-техническим обеспечением хозяйственной деятельности, на изобретательство и рационализацию хозяйственных процессов, проведение опытно-экспериментальных и конструкторских работ, изготовление и исследование моделей и образцов,

связанных с основной деятельностью плательщика, выплатой роялти и приобретением нематериальных активов для их использования в хозяйственной деятельности налогоплательщика. При этом в случае, если такие затраты подлежат амортизации, включение их в валовые расходы – запрещено. Описанный механизм полностью сохранен и в проекте Налогового кодекса [15]

Приведенная формулировка разрешает отнести к валовым расходам предприятия (т.е. уменьшить базу налогообложения по налогу на прибыль) при соблюдении установленных условий соответствующие расходы предприятий, но такой механизм стимулирования расходов на научно-техническое развитие имеет определенные недостатки:

- во-первых, в действующем законодательстве Украины определение термина «научно-техническое обеспечение хозяйственной деятельности» отсутствует, поэтому не совсем понятно, о каких именно расходах идет речь. Перечень видов научной и научно-технической деятельности приведен в ст. 1 Закона Украины «О научной и научно-технической деятельности» [1] и включает в себя: научно-исследовательские, исследовательско-конструкторские, проектно-конструкторские, технологические, поисковые и проектно-изыскательские работы, изготовление исследовательских образцов или партий научно-технической продукции, а также другие работы, связанные с доведением научных и научно-технических знаний до стадии практического их использования. Поэтому для однозначного урегулирования этого вопроса необходимо либо привести собственное определение термина «научно-техническое обеспечение хозяйственной деятельности» в Законе [7], либо привести формулировки этого Закона в соответствие с терминологией специального законодательства;

- расходы предприятий на проведение фундаментальных научных исследований, в т.ч. осуществляемые по договорам с научно-исследовательскими институтами и высшими учебными заведениями, не могут быть отнесены к составу валовых расходов. По сути это означает, что с

каждой гривни таких расходов предприятие, осуществляющее инновационную деятельность, должно уплатить 25 копеек налога на прибыль. Вполне понятно, что такой механизм не только не стимулирует, но, наоборот, сдерживает финансирование фундаментальной науки субъектами хозяйственной деятельности;

- сам по себе механизм включения затрат научно-технического характера в состав валовых расходов позволяет снизить непроизводительные (налоговые) затраты предприятий-инноваторов, однако при существующей ставке налога на прибыль его применение позволяет «удешевить» соответствующие расходы только на 25%. При этом 75% затрат на науку ложатся непосредственно на субъектов предпринимательской деятельности. Более эффективным в данной ситуации является применение такого инструмента налогового стимулирования, как инновационный налоговый кредит, который позволяет уменьшить на сумму инновационных расходов (или ее часть) не базу налогообложения, а сумму налога на прибыль, подлежащую уплате.

В проекте Налогового кодекса [15] предусмотрено изменение некоторых инструментов налогового стимулирования инноваций, и, в том числе, налоговой поддержки науки. Одним из них является инновационно-инвестиционный налоговый кредит (ИИПК), причем в отличие от действующего законодательства, порядок его применения урегулирован специальными нормами п. 5.13 Раздела 3 (табл. 2).

Таблица 2

Общая характеристика ИИПК

Параметры	Характеристика	Проблемы применения
Заключение договора о предоставлении ИИПК	заклучается после возникновения первого налогового обязательства от реализации проекта	предоставляется после достижения точки окупаемости проекта, на стадии рыночной реализации. Не влияет на срок окупаемости, норму рентабельности, и т.п. Не способствует преодолению инновационного лага

	обязательства исчисляется отдельно от обязательств по не связанной с инвестиционным (инновационным) проектом деятельности	Отдельный налоговый учет необходимо вести не только после получения льготы, а и до этого момента. Возникает парадоксальная ситуация, прибыльное (по финансовой отчетности) предприятие может не иметь права на льготу.
Механизм предоставления	ИИПК предоставляется путем отсрочки уплаты налоговых обязательств, начисленных в пределах выполнения проекта	Налоговые обязательства по проекту возникают уже после осуществления фундаментальных и прикладных НИР, т.е. льгота не обеспечивает стимулирование предприятий-инноваторов на ранних стадиях реализации инновационного проекта.
Срок предоставления ИИПК	ИИПК предоставляется на период выполнения инвестиционного (инновационного) проекта, но не больше чем 3 года	способствует финансированию лишь модернизационных (улучшающих) инноваций. Более наукоемкие инновации не стимулируются, так как они имеют более продолжительный период окупаемости
Целевое использование отсроченных сумм налога	Средства, полученные в рамках ИИПК используются на цели, предусмотренные проектом	вложение высвобожденных средств в новые научные разработки (в рамках других инновационных проектов) невозможно

Как видно из табл. 2, ИИПК в таком виде направлен не на стимулирование внедрения в хозяйственный оборот базовых, фундаментальных инноваций, а на защиту и приумножение монопольных прибылей инноваторов, т.е. не обеспечивает заинтересованность в интенсификации инновационных процессов.

Определенный интерес, с точки зрения налоговой поддержки инновационной деятельности, представляет предложенный в проекте Налогового кодекса механизм стимулирования предприятий, занимающихся разработкой, внедрением и использованием энергосберегающих мероприятий и энергоэффективных проектов, предполагающий освобождение

от налогообложения 50-процентов прибыли, полученной вследствие реализации таких мероприятий. Вместе с тем, этот механизм также не связан с затратами на научно-исследовательские работы, предшествующие **внедрению инновации.**

Таким образом, анализ проекта Налогового кодекса свидетельствует о нерешенности в нем задачи налогового стимулирования научной деятельности.

Развитие науки как основы инновационной деятельности выдвигает повышенные требования к государственной поддержке образовательной деятельности.

Одной из проблем в этой сфере является подготовка кадров для научной деятельности. Анализ динамики показателей подготовки кадров высшей квалификации (табл. 3) свидетельствует о наличии противоречивых тенденций.

Таблица 3

Динамика численности работающих в научной и научно-технической деятельности (включая совместителей [13])

Год	Общая численность научных и научно-технических работников, чел.	в т.ч.	
		докторов наук	кандидатов наук
2004	173622	4114	16983
2005	170579	4180	16983
2006	160788	4265	16961

Общая численность докторов, занятых в научной деятельности за три последних года увеличилась на 3,7% при относительно стабильном количестве кандидатов, однако при этом на 7,4% сократилось количество работающих в научной и научно-технической деятельности. При этом необходимо учесть, что общее количество докторов наук в 2004-2006 годах почти в три раза превышало количество докторов, которые непосредственно (на условиях полной занятости или совместительства) принимали участие в

научных исследованиях и научно-технических работах. При этом подобное соотношение по кандидатам наук составляло 4 раза.

Решение проблемы эффективного использования научных кадров высшей квалификации, безусловно, требует кардинального пересмотра политики заработной платы в научной деятельности и образовании, однако немаловажную роль в этом плане может сыграть и применение механизмов налогового регулирования.

Одним из перспективных налоговых инструментов в этом плане является применение налоговой льготы в виде освобождения от налогообложения доходов физических лиц, полученных при выполнении фундаментальных научно-исследовательских работ, финансируемых за счет бюджета.

Кроме того, представляет интерес также опыт Нидерландов в части применения механизма налогового кредита по отношению к выплатам на оплату труда научного персонала [5], что позволяет компенсировать работодателям часть взносов на социальное страхование, и тем самым снизить налоговую нагрузку на фонд оплаты труда. Это направление налогового регулирования представляется особенно интересным для инновационных предприятий, на которых доля оплаты труда в общей сумме расходов достигает 60%.

Одним из важнейших макроэкономических показателей развития образования в стране является удельный вес расходов на образование в ВВП. В Украине этот показатель в течение последних 7 лет снизился с 7,2 % в 2000 году до 6,3% в 2006 году [18]. Т.е. общие тенденции бюджетного финансирования науки и образования совпадают.

В таких условиях центр тяжести финансирования образовательных услуг перемещается на потребителей, которыми выступают как предприятия, так и физические лица, что требует введения комплекса мер по государственному стимулированию спроса на образовательные услуги. Одним из направлений государственной поддержки образования является

предоставление налоговых льгот получателям образовательных услуг в части расходов на образование, причем применяемые инструменты существенно различаются для юридических и физических лиц.

Стимулирование образовательных расходов юридических лиц в настоящее время реализуется посредством налога на прибыль предприятий. Согласно пп. 5.3.2 Закона [2] плательщики налога на прибыль имеют право отнести к составу валовых расходов:

- затраты, связанные с профессиональной подготовкой, обучением, переподготовкой или повышением квалификации лиц, состоящих в трудовых отношениях с таким плательщиком налога;
- затраты на обучение и (или) профессиональную подготовку в отечественных высших и профессионально-технических учебных заведениях других лиц, которые не состоят с таким плательщиком налога в трудовых отношениях, но заключили с ним письменное соглашение (договор, контракт) о принятых ими обязательствах отработать у плательщика налога после окончания высшего и (или) профессионально-технического учебного заведения и получения специальности (квалификации) не менее трех лет;
- расходы на организацию учебно-производственной практики по профилю основной деятельности плательщика налога или в структурных подразделениях, обеспечивающих его хозяйственную деятельность, лиц, которые обучаются в высших и профессионально-технических учебных заведениях.

Дополнительным условием для отнесения к валовым расходам всех перечисленных групп образовательных затрат является то, что их предельная величина ограничена тремя процентами от фонда оплаты труда отчетного периода.

Описанный механизм в определенной мере позволяет удешевить образовательные расходы для предприятия, однако он содержит два существенных недостатка:

во-первых, ограничение относимых к валовым расходам затрат связано с фондом оплаты труда, что приводит к дискриминации предприятий по масштабам деятельности. В результате малые предприятия, имеющие небольшой фонд оплаты труда не имеют возможности уменьшить налогооблагаемую прибыль при приобретении дорогостоящих образовательных услуг (например, обучение работника предприятия в высших учебных заведениях) в связи с относительно небольшим фондом оплаты труда;

во-вторых, установленный норматив касается всех видов перечисленных затрат, что приводит к снижению мотивации предприятий по тем видам образовательных расходов, которые не являются для них приоритетными, но важны, с точки зрения государства. Это, в частности, относится к затратам на организацию производственной практики, что является исключительно важным для обеспечения качественной подготовки специалистов;

в-третьих, даже в случае, если затраты не превышают установленный норматив, 75 % их суммы финансирует само предприятие, поскольку уменьшение суммы налога на прибыль позволяет компенсировать только 25% таких расходов. Поэтому, как и в ситуации с научно-технической деятельностью, более эффективным является применение механизма налогового кредита, в результате чего доля государственного финансирования соответствующих расходов может быть увеличена без прямого бюджетного дотирования.

В проекте Налогового кодекса [15] механизм налоговой скидки по затратам, связанным с получением образовательных услуг, в принципе сохранен, причем безусловно позитивным является отказ от 3-хпроцентного стоимостного ограничения, что позволяет нивелировать первый и второй из указанных недостатков. Однако изменение долевого участия государства и плательщика в финансировании таких расходов по-прежнему остается нерешенной задачей.

Для физических лиц пп. 5.3.3 Закона Украины «О налоге с доходов физических лиц» [3] предусмотрена возможность уменьшения общего годового облагаемого дохода на сумму, уплаченную плательщиком в пользу заведений образования для компенсации стоимости среднего профессионального или высшего обучения (или члена его семьи первой степени родства) в пределах 740 грн¹. из расчета за каждый полный или неполный месяц обучения в течение отчетного налогового периода.

Хотя эта льгота законодательно определена как налоговый кредит, по существу в законодательстве допущена терминологическая неточность, поскольку образовательные затраты уменьшают не налоговые обязательства, а базу налогообложения, т.е. речь идет о налоговой скидке.

Предельный уровень затрат на сегодня не представляет серьезной проблемы, т.к. позволяет включить в налоговый кредит 8,8 тыс грн. в годовом исчислении, что превышает сегодняшнюю среднюю цену услуг по получению высшего образования. В то же время база для исчисления предельной величины затрат определяется законодательно устанавливаемым уровнем прожиточного минимума и никак не учитывает возможную динамику конъюнктуры рынка, что может послужить сдерживающим фактором в перспективе.

Вместе с тем такой порядок налогового стимулирования, в принципе, сохраненный и в проекте Налогового кодекса, все же имеет ряд недостатков.

Во-первых, механизм налогового кредита предусматривает исчерпывающий перечень образовательных услуг и неприменим к затратам физических лиц на обучение в аспирантуре (что особенно важно для поддержки инновационного развития Украины), повышение квалификации и переподготовку кадров. Поэтому представляется целесообразным расширить перечень образовательных услуг в пп. 5.3.3 Закона [3].

Во-вторых, он не имеет «встроенных» антиинфляционных регуляторов. Дело в том, что возврат излишне уплаченных сумм налога с доходов

¹ Для условий 2007г.

физических лиц сегодня осуществляется по итогам прошедшего года, т.е. продолжительность периода между моментом осуществления конкретных затрат и моментом их возмещения достаточно велика, а при значительных темпах инфляции это приведет к обесцениванию получаемой суммы компенсации. Предложение о ежеквартальном учете налогового кредита [15] несколько снижает негативные последствия инфляции, однако конкретный механизм его реализации в проекте Налогового кодекса не предусмотрен.

В-третьих, анализируемый механизм затрагивает только сам налог с доходов физических лиц и не распространяется на взносы на общеобязательное государственное социальное (в т.ч. пенсионное) страхование, что представляется не только нелогичным, но и не позволяет мотивировать работодателей в повышении образовательного уровня работников и членов их семей.

Поэтому определенный интерес представляет соответствующая модификация налогового кредита по налогу с доходов физических лиц

Таким образом, построение в Украине эффективной системы налогового стимулирования научной и образовательной деятельности требует кардинального пересмотра применяемых механизмов налогообложения и налоговых льгот, что может быть реализовано при принятии Налогового кодекса.

Литература

1. Закон України „Про наукову і науково-технічну діяльність” від 13.12.1993 р. № 1977-XII // www.rada.gov.ua.
2. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" (в редакції Закону України від 22 травня 1997 р. № 283/97-ВР зі змінами і доповненнями) / В зб. «Податкова система. Хрестоматія». Збірник систематизованого законодавства. К.: «Бліц-Інформ». – 2006. – Вип. 1. – С. 72-122
3. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» від 22 травня 2003 року № 889-IV / В кн. Основи податкового законодавства. Збірка основних законодавчих актів. - Х: ВД «ІНЖЕК», 2005. – С. 227-278.
4. Актуальне проблемы налоговой политики в условиях модернизации экономики: Опыт Украины и Белоруссии /Под. ред. д.э.н., проф. С.В.Онышко: Монографія: Ірпень: Национальний університет ГНС України, 2007. – 396 с.
5. Дагаев А. Налоговое стимулирование инноваций в предпринимательском секторе экономики. // Проблемы теории и практики управления. – 2004 г. – №3 – ст. 80-86.

6. Загорський В.С. Бюджетно-податкова система України: теорія і практика: Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2006. – 304 с.
7. Іванов Ю.Б. Оподаткування та інноваційна діяльність. / В кн. Інновації: проблеми науки і практики: Монографія. - Харків: ВД "ІНЖЕК", 2006. - 336 с.
8. Іванов Ю.Б., Єськов О.Л. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект: Монографія. – Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2007. – 328 с.
9. Іванов Ю.Б., Иванченко А.С. Особенности применения инструментов льготного налогообложения для стимулирования инноваций / В кн. Інновації: проблеми науки і практики – 2007: Монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК». 2007. – С.90-106.
10. Крисоватий А. І. Теоретико-організаційні домінанти та практика реалізації податкової політики в Україні: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.
11. Мельник В. М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу. – К.: «Комп'ютерпрес», 2006. – 278 с.
12. Мельник П.В. Розвиток податкової системи в перехідній економіці. – Ірпінь: Академія державної податкової служби України, 2001. – 364 с.
13. Офіційний сайт Державного Комітету статистики України // <http://ukrstat.gov.ua>.
14. Опарин В.М. Проблемы гармонизации налоговой системы Украины /В кн. Налогообложение: проблемы науки и практики: Монография. – Харьков – ИД «ИНЖЭК», 2006. – С. 62-89.
15. Проект Податкового кодексу України. – Офіційний сайт Міністерства фінансів України // http://minfin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=85453
16. Система податкових пільг в Україні в контексті європейського досвіду / Соколовська А.М., Єфименко Т.І., Луніна І.О. та ін.. – К.: НДФІ, 2006 – 320 с.
17. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.
18. У1. Україна в цифрах 2006. Статистичний довідник. – К. % Видавництво «Консультант», 2007. – 240 с.
19. . Федосов В.М. Податкова система України: Підручник / В.М. Федосов, В. М. Опарін, Г. О. П'ятаченко.– К. Либідь, 1994. – 464 с.

Проблемы налогообложения на стадии научно-технической подготовки производства

АЛЕКСЕЕВ Игорь Валентинович
доктор экономических наук, профессор

АЛЕКСЕЕВА Светлана Игоревна
магистрант
Национальный университет “Львовская политехника”

(город Львов)

1. Налогообложение и инновационное развитие производства

Инновационное развитие предприятий, их продукции и услуг может стать основой социального прогресса в стране. Только успешная экономика создает материальные предпосылки для реализации социальных программ, определяющих будущее любого современного общества. В то же время во многих аспектах развитие общества зависит от суммы взимаемых налогов. Увеличение аккумулированных денежных средств в бюджетах всех уровней расширяет возможности удовлетворения социальных потребностей общества, как в масштабах страны, так и в масштабах отдельных территориально-административных единиц. Однако, производственные коллективы заинтересованы в сохранении большей части прибыли в собственности предприятия для обеспечения развития производственной базы, повышения конкурентоспособности продукции на рынке и, соответственно, повышения благосостояния каждого члена коллектива. Тут интересы собственников и наемных работников совпадают практически полностью.

Корпоративный интерес относительно развития предприятия заключается, в том числе, в уменьшении сумм уплачиваемых налогов, которые могут служить дополнительным источником инвестиций. В то же время общественный интерес каждого члена коллектива, который пользуется общественными благами в виде бесплатного образования, бесплатного медицинского обслуживания и т.п., - на стороне увеличения взимаемых через налоги средств, которые поступают в бюджет, а позже передаются учебным,

лечебным и другим бюджетным учреждениям и организациям. Этот простой пример показывает, что вопрос о налогах и направлениях инновационного развития, как производства, так и социальной сферы, является многоплановым, сложным и неоднозначным.

Проблемы налогообложения, связанные с экономической деятельностью предприятий, исследуются многими учеными Украины: строение налоговой системы в целом [1;2;3], налоговая политика [4;5], налоговое планирование и регулирование [6;7], реагирование государства на уклонения от законной уплаты налогов [8]; налоговый менеджмент [9]; использование налогов в качестве рычагов влияния на развитие предприятий.

Именно с позиций развития предприятия – основы не только экономического, но и социального развития общества, – следует рассматривать влияние налогов на современном этапе. Должен произойти переход к новому качеству отношений налоговых органов с плательщиками налогов, когда государство при достаточном наполнении бюджетов разных уровней будет оставлять больше средств предприятиям для реализации инновационного развития. Стремление любой ценой и в дальнейшем наполнять бюджет, сохраняя старые производственные мощности, может привести не только к потерям источников такого наполнения, но и к появлению новых, непредвиденных затрат.

Инновационному развитию, внедрению новых технологий должны предшествовать разработки перспективных конструкций и соответствующих технологических процессов, нового оборудования, оснастки, инструмента, создание новых материалов, то есть научно-техническая подготовка производства (НТПП). Изменения в производственной системе и проведение мероприятий НТПП требуют дополнительных средств, источником получения которых является, в том числе, снижение налогового бремени путем создания соответствующего механизма налогового стимулирования инновационного развития экономики и отдельных субъектов хозяйствования.

2. Налоги как фактор научно-технической подготовки производства

В 90-ые годы и речи не могло быть об инновационном развитии, поскольку не было даже намека не то что на потребность, а на возможность разработки и внедрения новейших технологий. Зато острой необходимостью было сохранить хоть какую-нибудь производственную деятельность, даже на устаревших технологических принципах. То есть, практическая деятельность, направленная на «выживание» предприятий и экономики в целом, отодвигала научный поиск, откладывала на потом мероприятия научно-технической подготовки производства.

Именно эти причины привели к запаздыванию в постановке не только научных, но и практических задач относительно инновационного развития, управления предприятиями, построения системы налогообложения в соответствии с этими новыми задачами экономического развития. В этой связи следует также обратить внимание на тот стереотип, согласно которому принято считать, что в задачи налоговых органов не входит поиск путей использования налогов в качестве инструментов стимулирования экономики, в том числе инновационного развития предприятий.

Безусловно, в теории отмечают наличие «регулирующей функции налогов», однако на практике эту функцию едва ли реализуют в полной мере и тем более без привлечения налоговых органов в качестве центра, генерирующего идеи. Эффективное влияние на развитие экономики в целом считают прямой задачей всех экономических, в том числе и налоговых органов управления, однако последним поручают скорее сугубо технические вопросы разработки отдельных аспектов налогообложения и администрирования налогов. Относительно отдельных предприятий или направлений развития налоговая система как бы не обязана брать на себя ответственность за разработку системы налоговых стимулов. Особенно с учетом того, что инновационное развитие обеспечивается в национальной экономике участием отдельных субъектов хозяйствования, а далеко не всеми предприятиями. В то же время, следует поставить задачу локализации влияния налоговых органов на отдельно взятые предприятия, осуществляющие инновационное развитие.

Иначе говоря, следует дифференцированно подходить к отдельным плательщикам налогов – юридическим лицам, предусматривая учет характера их деятельности, применение специальных схем налогообложения.

В рыночных условиях хозяйствования налоги играют существенную роль в экономике не только государства, но и каждого хозяйствующего субъекта. Более того, оба названных аспекта являются взаимосвязанными, поскольку тем больше будет налоговых поступлений через налоговую систему, чем большими будут легальные обороты и прибыли предприятий.

Естественно, при этом нельзя игнорировать конкурентную борьбу на рынке, стремление опередить конкурентов с выведением на рынок новых товаров и услуг. Однако, такая новинка предполагает научный поиск, конструкторскую оригинальность и технологическое совершенство. А вся научно-техническая подготовка производства требует значительных средств на ее проведение. Некоторую часть таких средств могут составлять льготы по уплате налогов. Предоставление налоговых льгот, безусловно, должно быть равным для всех участников рынка, по крайней мере, для национальных товаропроизводителей. К их числу могут относиться и предприятия со стопроцентным иностранным капиталом, но не только производящие товары на территории страны, а обязательно ведущие здесь научно-техническую подготовку производства (возможно с участием национальных научных и инженерно-технических кадров).

Формирование механизма налогообложения, который бы учитывал интересы не просто товаропроизводителей, но именно тех предприятий, которые ведут НИОКР, является важной предпосылкой обеспечения инновационного развития экономики. Безусловно, нельзя рассматривать все предприятия, составляющие промышленный потенциал страны, как способные к инновациям. Более того, правительство должно в своей программе предусматривать приоритетные направления развития экономики. В противном случае многие хозяйствующие субъекты заявят свои претензии на якобы

инновации, а на налоговые льготы будут претендовать все без исключения. Но инновации должны быть реальными, а не мнимыми.

Инновационные проекты предприятий, претендующих на налоговые льготы, должны обязательно увязываться с государственными программами. Только в этом случае можно рассчитывать на то, что определенные потери общества из-за недополученных налогов будут направлены на действительно общественно значимые разработки и, в случае успешной реализации, вернутся необходимыми товарами и услугами. Реализация востребованных рынком продуктов будет служить источником не только удовлетворения спроса, но и получения предприятием прибыли, а государством – налогов. Таким образом, представленная причинно-следственная связь характеризует налоговую систему как источник возмещения в будущем недополученных в предыдущих периодах налоговых поступлений, сознательно направленных на реализацию инновационных мероприятий, на проведение НТПП.

Именно таким представляется в общих чертах налоговый механизм, содействующий НТПП на предприятиях, способных проводить такие комплексы работ. Однако совершенно недостаточно сформировать налоговый механизм, который служит лишь обеспечению предприятий дополнительными средствами, он должен стать инструментом эффективного их использования. Необходимы определенные управленческие действия, организационные структуры, которые бы гарантировали достижение поставленной цели.

3. Повышение эффективности научно-технической подготовки производства средствами налоговой системы

Обеспечить эффективность НТПП с использованием налогов возможно средствами управления. Для этого необходимо планировать, организовывать работы, контролировать и анализировать получаемые промежуточные и конечные результаты, регулировать процесс, формировать мотивацию участников, стимулировать их. Необходимо найти место налогов и налоговых органов в этой цепи управленческих действий, изучить их взаимосвязь и взаимодействие с органами общеэкономического управления.

Общая постановка проблемы инновационного развития экономики естественно относится к компетенции Кабинета министров Украины. КМУ совместно с Министерством экономики и при участии всех министерств и территориальных органов власти и управления разрабатывают программу развития страны на перспективу и подают ее на рассмотрение и утверждение Верховному Совету Украины. Именно в этой программе должны предусматриваться направления инновационного развития отдельных отраслей, производств, предприятий. Таким образом, перспективное планирование инновационного развития осуществляет правительство. На основе программы развития экономики страны должны предусматриваться мероприятия по льготному налогообложению. Такой план предоставления налоговых преференций должны разрабатывать совместно Министерство экономики, Министерство финансов и ГНС. Первое опирается на разработанный им перспективный план и четко определяет те направления, которые нуждаются в государственной поддержке, в т.ч. льготном налогообложении либо в налоговом кредите. Второе определяет перспективы налоговых поступлений в бюджет, а потому может квалифицированно ответить на вопрос о возможности предоставления налоговых льгот ряду субъектов хозяйствования без ущерба для доходной части бюджета. ГНС на основе решений обоих министерств может спланировать налогообложение для отдельных предприятий.

Таким образом, планирование налоговых мероприятий по обеспечению работ НТПШ в отраслях экономики, а также для производств и предприятий, которые вошли в государственные инновационные программы, должно выполняться министерствами экономики и финансов совместно с Государственной налоговой службой Украины. Детализация таких планов по регионам должна выполняться местными органами ГНС.

В этом плане целесообразным представляется создание в ГНС и ее региональных структурных подразделениях специального подразделения по налоговому сопровождению инновационных программ. Задачей такого подразделения должно быть планирование, контроль, анализ, координация и

регулирование действий ГНС или ее подразделений на местах с целью обеспечения реализации мероприятий НТПП.

Исследуя влияние средств налоговой системы на НТПП можно прийти к выводу о наличии нескольких групп характеристик таких средств. Во-первых, по целевому признаку, эти средства имеют общеэкономическое значение, поскольку с позиции органов государственного управления – прежде всего налоговых органов – от предприятий, на которые направлено влияние таких средств, ожидается получение инновационного эффекта. Во-вторых, по признаку направленности действия исследуемых средств (по объекту управления), они должны воздействовать на процесс реализации предприятиями НТПП. В-третьих, по признаку места возникновения идеи, формированию средств налогового воздействия на НТПП (по субъекту управления) такие средства следует назвать внутрисистемными, поскольку все названное должно быть реализовано налоговой системой, ее центральными и местными органами. Взаимосвязь уровней управления налоговой системой и используемых средств воздействия на НТПП представлена в табл. 1.

Таблица 1

Соответствие мест формирования и использования средств воздействия налоговой системы на НТПП и получаемых эффектов уровням управления налоговой системой

Характеристики мест	Места проявления средств воздействия налоговой системы на НТПП соответственно уровням управления по признакам					
	Поставленной цели		Направленности действия		Места формирования	
	Уровни управления налоговой системой					
	Ц*/Э**	М*/П**	Ц*/Э**	М*/П**	Ц*/Э**	М*/П**
Место формирования воздействий субъектом управления					+/-	
Место использования воздействий субъектом управления						+/-
Место воздействия на объект управления				-/+		
	Уровни получения эффекта					
Место формирования условий получения	+/-					

эффекта управления	субъектом						
Место эффекта управления	получения субъектом						+/-
Место эффекта управления	получения объектом				-/+		

Условные обозначения:

*Ц – центральный уровень управления налоговой системой;

*М – местный уровень управления налоговой системой;

**Э – уровень экономики страны, макроуровень;

**П – уровень отдельного предприятия, микроуровень;

«+» и «-» - соответственно наличие или отсутствие некоторого воздействия или эффекта.

Как видно по данным (табл. 1), полученным в результате исследования, местом формирования налоговых воздействий на НТПП со стороны субъекта управления является центральный уровень управления налоговой системой. Именно на этом уровне органы ГНС имеют право и могут создавать соответствующие проекты законов и нормативных документов, которыми регламентируются условия налогообложения, в том числе льготные, связанные с проведением мероприятий НТПП, направленных на инновационное развитие.

Однако местом непосредственного использования средств налогового воздействия со стороны субъекта управления является местный уровень управления налоговой системой. На базе разработанных центральными налоговыми органами документов местные органы налоговой службы имеют возможность непосредственно предоставлять налоговые льготы предприятиям, контролируя на месте обоснованность запроса предприятия на льготы и сроки выполнения работ. Также местным органам ГНС легче контролировать сроки возврата налогового кредита.

Непосредственным местом воздействия налоговых льгот является объект управления, то есть предприятие, находящееся практически на одном уровне с местными налоговыми органами. Именно на предприятии будет получен непосредственный эффект от реализации комплекса мероприятий НТПП, поскольку предприятие будет изготавливать и реализовывать инновационную продукцию. Таким образом, уровень отдельного предприятия является местом

получения эффекта объектом управления. Правда, необходимо сделать оговорку. Предприятие изготовитель инновационной продукции, то есть тот завод, на котором производят окончательную сборку, действительно получит инновационный эффект в виде прироста прибыли от реализации. Смежники, поставщики различных ресурсов, научно-исследовательские, проектно-конструкторские и технологические, учебные и др. учреждения и организации непосредственно эффекта могут не получить, если это не предусмотрено соответствующими договорами о сотрудничестве и перераспределении прибыли. Тут возникает серьезная проблема, о которой речь пойдет ниже.

Местом получения эффекта субъектом управления является местный уровень управления налоговой системой, непосредственно работающий с предприятиями. Центральный уровень управления налоговой системой лишь может создавать условия для получения такого эффекта. Непосредственно экономический эффект на макроуровне может сформироваться только в результате перераспределения эффектов, полученных местными налоговыми органами в виде возвращенных с процентами налоговых кредитов, либо в больших суммах налогов, уплаченных от реализации инновационных товаров (услуг), имеющих большой спрос, большую цену и создающих увеличение базы налогообложения.

Теперь вернемся к **проблеме налогообложения тех предприятий, учреждений и организаций, которые принимают участие в НТП инновационных изделий, но которые, будучи самостоятельными юридическими лицами, не причастны к завершающей стадии производства и непосредственной реализации продукции, а соответственно и к получению прибыли, содержащей часть от инновационного эффекта.**

В случае высших учебных заведений, готовящих кадры для инновационной сферы, и являющихся неприбыльными организациями, вопрос решается следующим образом. Если они ведут подготовку кадров в обычном порядке за бюджетные средства, а не по заказу предприятия, то со стороны предприятия денежные средства могут не поступать, а тогда и не возникает проблем. Если

же предприятие заказывает подготовку специалистов и осуществляет ее оплату, а, кроме того, предоставляет ВУЗу некоторое оборудование, сырье, материалы для ведения практической подготовки в лабораториях и мастерских, тогда возникают некоторые проблемы с налогообложением полученных ВУЗами средств и, наоборот, для предприятия в связи с переданными с его баланса средствами.

Иная проблема у тех НИИ и КБ, а также предприятий-смежников, которые напрямую не получают прибыль от реализации инновационной продукции. Проблемы нет лишь в том случае, если все участники НТПП принадлежат к одному концерну, холдингу или иному объединению, в рамках которого прибыль может быть законно расщеплена на уплачиваемый налог и распределяемую между подразделениями объединения прибыль. Иная ситуация складывается при организационной разобщенности участников НТПП.

Разрешить эту проблему можно либо через ценовой механизм, либо организационно. В целом может возникать угроза двойного налогообложения, если предприятие, которое реализует конечный инновационный продукт и получает прибыль, сначала, как и положено, уплатит налог на прибыль, а потом разделит ее справедливо между участниками НТПП. Тогда каждое из предприятий-смежников должно будет также уплатить налог на полученную им прибыль. Попытка распределить прибыль конечным производителем продукции до уплаты налога на прибыль, например через ценовой механизм, может быть истолкована органами ГНС как уклонение от уплаты налога, либо как стремление незаконного уменьшения базы налогообложения.

Более легким, не требующим изменения налогового законодательства, представляется организационный вариант решения проблемы, объединение заинтересованных предприятий и учреждений в некотором холдинге или корпорации. Однако, интересы собственников, руководителей отдельных предприятий, могут стать непреодолимым препятствием на пути такого решения проблемы.

Важным аспектом исследования является **обобщение и классификация средств воздействия со стороны налоговой системы на научно-техническую подготовку производства**. Проанализированные выше средства частично отвечают на вопрос о компонентах такой совокупности воздействий. Однако их следует объединить в единой классификации и дополнить теми, которые связаны с такими функциями управления налоговой системой и влиянием на НТПП, как мотивация и стимулирование (табл. 2).

Таблица 2

Средства налоговой системы для реализации НТПП инновационных разработок (ИР)

Функции управления налоговой системой	Средства воздействия по группам:	
	Влияющие на субъект управления (внутрисистемные)	Влияющие на объект управления
Планирование	Методология планирования доходов бюджета с учетом налоговых льгот предприятиям на НТПП ИР	Методология планирования использования прибыли, используемой на НТПП ИР в условиях льготного налогообложения
Организация	Создание организационного подразделения для сопровождения налогообложения инновационных программ и проектов	Регламентирующие материалы для обеспечения выполнения условий ГНС при предоставлении льготного налогообложения НТПП ИР
Контроль и анализ	Методология контроля и анализа обоснованности информации о необходимости льготного налогообложения предприятий, проводящих НТПП ИР	Методология внутривозвездского контроля и анализа соответствия ИР предприятия государственным инновационным программам и проектам
Координация	Методология координации деятельности органов ГНС с другими государственными органами, а также с предприятиями, проводящими НТПП ИР	Методология координации деятельности предприятия с органами ГНС, а также с предприятиями, учреждениями и организациями, проводящими совместно НТПП ИР
Регулирование	Методология регулирования отклонений, возникающих в условиях льготного налогообложения предприятий, проводящих работы НТПП ИР	Методология внутривозвездского регулирования отклонений, возникающих в условиях льготного налогообложения предприятия, проводящего работы НТПП ИР
Мотивация	Методология формирования мотивации работников ГНС к созданию льготных условий налогообложения предприятий, проводящих	<i>Существует практически всегда как у инициаторов инновационного проекта</i>

	работы НТПП ИР	
Стимулирование	Методология стимулирования работников ГНС к созданию льготных условий налогообложения предприятий, проводящих НТПП ИР	<i>Не требует дополнительных усилий</i>

Реализуя **функцию планирования налоговой системы**, органы ГНС используют определенные методы, применение которых определяется сущностью плана. В аспекте нашего исследования нацеленностью плана по налогам является обеспечение благоприятных условий для инновационного развития экономики. При этом реализация инновационных задач происходит на уровне субъектов хозяйствования, которым должны быть предоставлены налоговые льготы с целью направления дополнительно полученных предприятиями средств на мероприятия научно-технической подготовки производства. Такая методическая база планирования должна предусматривать отказ от некоторой части налогов с предприятий, получающих льготы, и прогнозирование сроков и порядка возмещения подобной льготы в будущем.

На уровне предприятий планирование в контексте финансирования мероприятий НТПП сводится к двум моментам. Первый связан с непосредственным получением и распределением определенных сумм средств по статьям затрат на НТПП. Второй – с планированием сроков и сумм возврата предоставленных средств соответствующим бюджетам.

Распределение финансовых ресурсов согласно смете затрат является довольно обыденным делом и возможно требует уточнения в методическом плане лишь в тех вопросах, которые связаны с проведением фундаментальных научных исследований, подготовкой необходимых научных и инженерных кадров, рабочих новых профессий и высокой квалификации, прикладных инновационных проектно-конструкторских и технологических работ.

Более сложным выглядит методология планирования графика погашения задолженности перед бюджетами разных уровней. Сложность состоит в том, с какого момента в будущем можно прогнозировать такое погашение. Не всегда

возможно точно предсказать не только срок получения результата в виде готовой к реализации продукции, но и готовность к производству конструкции изделия и технологии, а также срок начала успешной продажи нового изделия (услуги). Если на завершении исследовательских и проектных работ сказываются факторы научной обоснованности проекта, его кадрового обеспечения и многие другие, то на рыночном успехе отражаются не только достоинства и недостатки предлагаемого продукта, но также результаты работы конкурентов и общая экономическая ситуация, конъюнктура рынка.

Изложенное позволяет составить представление о сложности не только процесса планирования, в котором существенную роль будет играть прогноз различных аспектов. Названные факторы являются также условиями принятия общего управленческого решения по предоставлению или непредоставлению налоговых льгот конкретному предприятию.

Именно поэтому в смысле реализации *функции организации*, и со стороны предприятия, и со стороны органов ГНС, должно быть проявлено понимание необходимости формирования специальных команд для обоснования со стороны предприятия и исследования со стороны ГНС необходимости и возможности реализации льготных условий налогообложения для внедрения инновационных разработок. При этом со стороны предприятия достаточно сформировать проектную команду, которая по своему составу будет наиболее компетентной, а по статусу временной группой. Со стороны ГНС (или ее местного органа) следует создавать подразделение на постоянной основе, поскольку можно предполагать, что обращений со стороны различных предприятий будет много. Необходимо иметь в ГНС группу квалифицированных экспертов, способных проанализировать инновационную перспективу самостоятельно, без привлечения специалистов других ведомств. Постоянный статус такого подразделения является предпосылкой формирования базы данных об инновационных разработках отдельных предприятий, важным элементом мониторинга и накопления практического опыта в сопровождении работниками ГНС инновационных проектов.

Для реализации **функций контроля, анализа, координации, регулирования** на предприятиях должны привлекаться специалисты тех служб, которые непосредственно отвечают за конкретный этап работы и определенный вид ресурса (кадровый, материальный, финансовый и т.п.). В ГНС эти функции управления следует поручить сотрудникам того подразделения, которое предлагается создать. В этом случае можно рассчитывать на компетентное сопровождение инновационного проекта от стадии его планирования до завершения. Именно сотрудники такого подразделения ГНС могут компетентно регулировать возникшие отклонения в ходе выполнения работ по НТПИ инновационной разработки.

Особое место в рассматриваемой системе управления налогообложением предприятий, проводящих НТПИ инноваций, должна занимать **мотивация**. Если для работников предприятия мотивация формируется под воздействием их собственных идей, замыслов и планов, то для работников ГНС такая мотивация отсутствует и должна формироваться особым образом. Этот особый образ мотивации должен создаваться в противовес, но не в ущерб мотивации получения налогов с каждого хозяйствующего субъекта. В этом и заключается некоторое противоречие в мотивации тех сотрудников, которые будут отвечать за инновационные проекты в ГНС.

Рассматривая функцию **стимулирования**, следует сказать, что с одной стороны, льготы по налогообложению выступают частично источником финансирования НТПИ. Их можно рассматривать как некоторый финансовый стимул для предприятия. С другой стороны, если речь идет о возврате отсроченной суммы налогов, то она будет в финансовом аспекте одной из целей реализации проекта НТПИ. Но и в этом случае налоговый кредит выступает стимулом, понуждающим предприятие (его собственников и руководство) к успешному и своевременному окончанию проекта. Только завершив проект можно рассчитывать на возмещение затрат, в том числе и тех налоговых сумм, которые получены предприятием от государства в виде налогового кредита и должны быть возвращены бюджету.

Выводы. Использование в процессе обеспечения инновационного развития методов налогообложения можно рассматривать в качестве одного из направлений влияния на предприятия, заинтересованные в инновациях. Налоговая льгота, в том числе в виде налогового кредита, может выступать для предприятия определенным стимулом к реализации инновационных программ или проектов, прежде всего общегосударственного значения. Проведенные исследования позволили развить представления об управлении налоговой системой в контексте формирования налоговых средств обеспечивающих инновационное развитие экономики и сделать вывод о необходимости расширения представлений о функциях налоговых органов, в число которых следует включить функцию стимулирования экономики, в том числе налоговое стимулирование отдельных видов деятельности субъектов хозяйствования.

ЛІТЕРАТУРА

1. Налогообложение: теории, проблемы, решения / В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.; Под общ. ред. В.П. Вишневского. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.
2. Податкова система України: Підручник / В.М. Федосов, В.М. Опарін, Г.О. П'ятаченко та ін.; за ред. В.М. Федосова. – К.: Либідь, 1994. – 464 с.
3. Алексеев И.В. Налоговая система: субъекты, функции и налоги // Налогообложение: проблемы науки и практики: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – С. 9-27.
4. Крисоватий А.І. Теоретичні домінанти і практика реалізації податкової політики в Україні. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 375 с.
5. Иванов Ю.Б., Тищенко А.Н. Современные проблемы налоговой политики: Учебное пособие. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 328 с.
6. Проблеми податкового регулювання і планування податкових платежів. Наукове видання / Ю.Б. Иванов, О.М. Тищенко, К.В. Давискіба та ін. / За заг. ред. д.е.н., проф. Ю.Б. Иванова. – Харків: ХНЕУ, 2006. – 240 с.
7. Єлісеєв А.В., Підлужний М.П. Податкове планування. Мінімізація оподаткування законними способами. – Львів: Ліга-Прес, 2003. – 274 с.
8. Вишневский В.П., Веткин А.С. Уход от уплаты налогов: теория и практика: Монография – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2003. – 228 с.
9. Иванов Ю.Б., Карпова В.В., Карпов Л.Н. Налоговый менеджмент: Учебное пособие. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 488 с.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И ВОСПРОИЗВОДСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ

Калинеску Т.В.

У каждого человека, в соответствии с философскими теориями [1, с. 9, 13, 354, 368], заложены различные задатки для будущей жизни и от того, как их развивает и воспитывает общество, они потом дают соответствующие плоды.

Проблемы, которые приходится сегодня решать человеку, выражаются в самой угрозе его существования, вследствие неразумной, непродуманной деятельности, что приобрела глобальные масштабы и последствия. Поэтому проблема существования человека в современном мире стала не только актуальной, но и острой социальной проблемой, которая касается основ человеческого бытия. Неудивительно, что ее осмыслением и теоретическим обоснованием занимается целый ряд наук, а именно: философия, социология, психология, биология, медицина, эргономика, экономика и т. п. Все это еще раз подчеркивает важность и необходимость поворота к проблемам человека, к необходимости предсказания будущих изменений и принятия мер, ориентированных на развитие современного материального производства и социальные потребности человека. К сожалению, как показывают исследования [1, с. 370], решение этих проблем усложняется тем, что накопленные знания, которые внедряются в практику, основаны на разных идеалах, степени рациональности, и, порой, отрицают друг друга.

В Программе развития организации Объединенных наций отмечается, что в экономическом развитии любого государства главную роль необходимо отводить человеку, расширению вариантов его выбора, повышению уровня благосостояния людей [2, с.29].

Длительная перестройка хозяйственного механизма в Украине, дефицит государственного бюджета, незавершенное реформирование налоговой системы, низкий уровень заработной платы и пенсионного обеспечения обострили немало проблем социального, экономического, демографического и экологического ха-

рактера, которые, по своей сути, схожи с аналогичными проблемами в России [3] и других странах СНГ. Обобщенное исследование этих проблем позволило выделить:

1. Появление значительной армии безработных как зарегистрированных, так и тех, что еще не учтены официальной статистикой (скрытая форма безработицы). Этот контингент составляет примерно 35 % от работоспособного населения. Наши соотечественники очутились за рубежом в поиске лучшей жизни, где живут, ощущая на себе последствия социальной незащищенности, имея экономические и политические притеснения и ущемления.

2. Резкое снижение уровня жизни населения. Реальная заработная плата уменьшилась примерно в 5 раз, а средняя заработная плата сегодня обеспечивает меньше 50 % расходов, необходимых для воспроизводства рабочей силы. Наблюдается существенное ухудшение реальных условий жизни абсолютного большинства населения во всех без исключения регионах Украины. По расчетам ученых НАН Украины [4, с. 44] уровень жизни населения за годы реформирования снизился минимум в 3-4 раза, покупательная способность населения в настоящий момент составляет 20 % от общеевропейской нормы. По показателям уровня жизни Украина занимает 95-ое место в мире.

3. Глобальное расслоение общества по уровню доходов. По оценкам специалистов [5], еще в конце прошлого столетия порядка 65% населения Украины проживало в бедности, обогнав по этим показателем такие государства, которые развиваются с традиционно высоким уровнем бедности населения, как Индия (40 %), Индонезия (47 %), Пакистан (54 %), Нигерия (25 %), Эфиопия (25 %). При этом отмечается наращивание тенденции к углублению дифференциации населения по уровню совокупных денежных доходов. В данное время показатель бедности населения Украины еще выше, и, согласно некоторым публикациям [6, с.65], достигает 73,8%.

Отсюда вытекает 4 – социально-экономическое неравенство, которое отражается в уменьшении заработной платы занятого населения и росте безработицы: из-за закрытия предприятий в результате несоответствия нормам технологической экологической безопасности, убыточности и т.п. Сегодняшние зарплаты большинства экономически активного населения не в состоянии покрыть и не успевают расти в тех же пропорциях, что и рост цен на потребительские товары, электроэнергию, газ, воду, здравоохранение, рекреационные услуги и т.п. В соответствии Законом Украины «О государственном бюджете Украины на 2007 год» прожиточный минимум для трудоспособных лиц составил на 01.04.2007 г. – 535 грн., а минимальная зарплата – 400 грн.

Согласно исследований академика Заславской Т. [7, с. 17], многократно углубилась социальная и культурная поляризация верхов и низов. Дифференциация доходов (которая отражает соотношение доходов верхней и нижней групп населения) выросла с 2,5 раз (в конце 80-х годов) до 7-9 раз в данное время. Зона бедности за это время расширилась с 18 до 40 – 50%. Усилились процессы люмпенизации и социального обнищания наиболее бедных слоев населения, резко расширилось социальное дно, которое является питательной средой и базой возникновения преступности.

Сегодня не подлежит сомнению тот факт, что важной составляющей любого капитала есть человеческий, основным показателем которого выступает здоровье каждого индивидуума общества. Рабочий, который имеет хорошее самочувствие, квалификацию, профессиональные навыки – имеет и большую стоимость. Однако перекосы, которые происходят в украинском обществе [8], не позволяют объективно, с позиции социальной справедливости, определить уровень минимальной заработной платы, пенсий, потребительской корзины и т.п.

Основываясь на трудах ученых-классиков К. Маркса, А Смита, Д. Рикардо о стоимости рабочей силы, человеческом капитале, денежной оценке человеческих качеств, а также, базируясь на собственных практических исследованиях более

чем за 25-летний период [9], ограничим круг исследований поиском путей улучшения уровня жизни человека, посредством совершенствования и реформирования системы налогообложения в Украине. Исходя из этой посылки и, принимая во внимание утверждение Маршалла А. [10], что наиболее ценный капитал – это тот, который вложен в существование человека, ставится цель – сформулировать направления проведения такой налоговой политики, которая бы создавала стимулы, гарантии и возможности для воспроизводства человеческого капитала.

Воспроизводство человеческого капитала в период становления рыночной экономики в Украине имеет свои особенности, которые не учитывают сложившиеся культурно-ментальные стереотипы, а также образ жизни и степень подготовленности к изменениям самого населения. Продолжительный трансформационный период усилил зависимость населения от государства, в котором механизмом обеспечения общего благосостояния остается изъятие и перераспределение доходов (альтернативы чему до сих пор не найдено). Поэтому в сознании большинства населения остается надежда на опеку, ожидание покровительства и помощи со стороны государства.

Упадок производства в добывающих и, особенно, в перерабатывающих отраслях снизил доходы государства, практически сделав невозможным использование их для обеспечения, посредством перераспределения, уровня благосостояния граждан, и адаптацию их к новым условиям жизни, что привело к росту социальной напряженности, невостребованности значительной части экономически активного населения. Реструктуризация предприятий, структурная перестройка и модернизация экономики в целом привела к профессиональной деградации трудовых ресурсов, снижению его стоимости, низкой оплате труда работников. Отсутствие единой, законодательно установленной межотраслевой, междолжностной и межпрофессиональной дифференциации в заработной плате обусловило возникновение значительных отличий в ее размерах. В результате усилился необратимый отток высококвалифицированных кадров из одних отраслей в другие – с более вы-

сокой оплатой. Это породило миграцию работников за границу, где они, как правило, работают не по специальности, а ради устраивающего их заработка.

Деграция трудовых ресурсов усиливается не только невостребованностью высоко профессиональных кадров, но и коммерциализацией системы их подготовки, искажения ее структуры, обусловленной ориентацией на удовлетворение текущих потребностей, а не на средне- и долгосрочные потребности в кадрах. Уже сейчас идет перенасыщение рынка специалистами-экономистами, юристами, социологами и т.п., которые могут в скором времени пополнить армию все тех же безработных.

К индикаторам, которыми возможно описать количественные и качественные критерии бытия человека не подходят показатели, рассчитанные на душу населения, поскольку они предполагают выход на средние величины, следовательно, рассчитаны на параметры жизни «средних людей». Однако, средний человек не равен человеку обыкновенному, простому. Труд среднего человека представляет труд средней сложности, средний класс общества, среднюю жизнь, средние размеры имущества и дохода. Согласно выводу Кэтле, «средний человек» в обществе, то же, что центр тяжести в физических телах [11]. А вот простой человек – это экономический субъект с предельно сжатым набором производственных факторов, достаточным для выполнения закрепленной за ним функции. Он – крайняя точка отсчета уровня социально-экономического прогресса общества. Сегодня в науке появился даже термин «простые» люди [12, с. 60 - 61] – «стражи границы» и действующие лица простого воспроизводства, которое описывается системой предельно допустимых минимальных критериев. К ним относятся понятия прожиточный минимум, минимальная потребительская корзина, минимальный уровень оплаты труда, минимальная занятость, минимальная площадь рабочего места, жилья и т.п. Категория простого воспроизводства человеческого капитала фактически показывает своей нижней границей исчерпывание жизненных условий человеческого бытия без должного возмещения и накопления, опасность

исчезновения созидающей жизни в соответствии с принятыми в обществе минимальными стандартами индивидуального воспроизводства множества простых людей.

Проведенные исследования показали, что в условиях простого воспроизводства своего человеческого капитала существует практически половина населения России [13, с. 302] (этот показатель в Украине выглядит еще критичнее). При этом сохраняется значительная поляризация общества по уровню доходов: коэффициент «разрыва» средней зарплаты крайних групп населения, даже по данным социальной статистики, составляет почти 14 раз, хотя некоторые эксперты оценивают его в 20-22 раза выше. Что касается дифференциации в доходах населения и оплате труда в Украине, то разрыв в 60 – 120 раз, даже по данным Министерства финансов [14], ничем не обоснован. Это является еще одной из причин не соответствия международным стандартам уровня жизни, а также наличия в Украине низкой покупательной способности, которая, в свою очередь, является свидетельством бедности. Не удивительно, что по этим показателям тормозятся процессы интеграции и входа Украины в Европейское сообщество. Одно дело провозгласить решение проблем бедности к 2015 году [15], а другое – последовательное ее решение. Пока что 25 % населения Украины живет за чертой бедности, на уровне нищеты. По нашим и прогнозам других специалистов [16], даже в ближайшую перспективу уровень бедности будет в стране еще достаточно высоким.

Все перечисленное является обоснованием целесообразности дальнейшего реформирования налогообложения доходов физических лиц, прибыли субъектов хозяйствования по принципу дифференциации. Обозначим потенциальные направления реформирования:

I. Современная экономическая наука пока еще не имеет идеальных рецептов, которые показывали бы оптимальную дифференциацию доходов. И в этом плане не должно быть никаких крайностей, таких как выравнивание всех доходов, или предоставления возможности существования лишь на уровне минимального вы-

живания одним и не перекрытие путей ухода от налогообложения, движения в теневую экономику – другим. Ясно только одно, что существует прямая зависимость между валовым внутренним продуктом (ВВП) и уровнем дифференциации доходов. Если представить дифференциацию как отношение максимальных доходов к минимальным, то отсюда оптимальным уровнем дифференциации будет тот, при котором уровень ВВП будет максимальным. Уменьшить разрыв в уровнях доходов возможно путем установления справедливой оплаты труда с учетом спроса и потребности в рабочей силе, как в товаре, исходя из цены на этот товар, его количества и качества; а также – изменений в системе налогообложения, что будет сдерживать перетекание доходов в теневой сектор экономики.

II. Хотя в Украине имеет место самый низкий в Европе общий уровень налогообложения доходов физических лиц – 15% (с 2007 г.), но первые результаты после снижения ставки налога свидетельствуют, что государственный бюджет не только не получил определенной суммы дополнительных средств, благодаря внедрению плоской (пропорциональной) шкалы налогообложения, но еще недополучил 3 млрд грн. [17, с. 69]. При таких обстоятельствах и, учитывая, мировой опыт и практику развития систем налогообложения, можно сказать, что налогообложение доходов, следует повышать, а не снижать. Но к этому вопросу нужно подходить обстоятельно, поставив в зависимость уровень доходов от колебания спроса и предложений на рынке труда. Безусловно, это зависит от избранной концептуальной модели развития системы налогообложения (Левиафан теории, демократического и эволюционного налогообложения), анализ и пригодность которых к условиям Украины были сделаны в опубликованных ранее трудах автора [18]. Однако, нужно подчеркнуть и тот факт, что на уровень доходов влияют также направления использования бюджетных средств правительством (максимизация социального благосостояния или получения собственной выгоды) и субъективизм соответствующих структур, которые реформируют налоговую систему.

III. Сегодня взносы в Пенсионный фонд платят лишь 75% общей численности занятого населения [19, с. 5], а от базы реальных начислений укрывается более трети фонда оплаты труда. Остро стоит вопрос о фактическом участии в пенсионном страховании физических лиц – субъектов предпринимательской деятельности. Дело даже не в том, что эти категории в будущем не получают права на трудовую пенсию, - они, вообще, уклоняются от обязанности содержания современного поколения пенсионеров, не придерживаются принципа, на котором основана солидарная система пенсионного обеспечения. Кроме того, мизерный размер их взносов приводит к общему занижению заработанных пенсий и является одним из факторов ее уравниловки.

Наполнение финансовой составляющей Пенсионного фонда должно зависеть не только от надлежащих правовых механизмов, действие которых направлено на фиксированные удержания из доходов и заработной платы населения, но и на разработку методологии начислений на фактические доходы семьи и побочные теневые заработки.

Отношение среднего размера пенсий к среднемесячной заработной плате составляет 43,3%. Почти 80% пенсионеров получают практически одинаковую пенсию, а 13,4% [19, с. 6] - меньше прожиточного минимума. Специалисты считают [19, с. 10], что дальше откладывать реформирование пенсионного законодательства нельзя. Если не внедрять второй уровень пенсионной системы, то в перспективе отношение средней пенсии к средней заработной плате снизится почти вдвое – с 40 до 20%. Введение же накопительной системы позволит обеспечить пенсии в размере почти 60% по отношению к средней заработной плате по сравнению с условиями функционирования только одноуровневой солидарной системы. А пока что дефицит средств Пенсионного фонда для финансирования выплат пенсий при солидарной системе покрывается за счет средств государственного бюджета Украины.

IV. Проблемы в налогообложении могут исправить и налоги на имущество физических и юридических лиц, которые были провозглашены в прошлом десятилетии, а их введение откладывалось до установления надлежащего регулирования и контроля за формированием доходов. Окончательное внедрение этих налогов позволит снизить нагрузку с производственной сферы и перенести ее на сферу потребления. При чем этот налог должен воплощать принцип справедливости, быть социально направленным, учитывать материальный уровень жизни налогоплательщиков. Его необходимо вводить постепенно, исходя из объекта налогообложения (квартира, здание, земля, ценные бумаги и т.п.) и превышения некоторых социально-экономических показателей (например, квадратных метров жилья на одного члена семьи, площади угодий, земли и т.п.)

V. Еще одним направлением переориентации системы налогообложения на обеспечение качественного воспроизводства населения может быть пересмотр объектов и базы налогообложения платежей, связанных с охраной окружающей среды. Законодательная база по этому виду платежа является достаточно устаревшей [20], а суммы штрафов, которые начисляются, достаточно низкие и не отвечают нынешним реалиям. Сегодня на каждого жителя Украины приходится 134 кг вредных веществ в год, а за 2005 год в бюджет поступило лишь 0,5 % доходов [21, с. 31 - 32] за загрязнение окружающей среды.

Исследования, проведенные автором [22] в этом направлении за последние более чем 15 лет доказали необходимость и важность защиты населения, особенно детей, от экологически вредных производств, которые ухудшают состояние здоровья, демографическую ситуацию и сокращают продолжительность жизни в целом. Все это обосновывает необходимость внедрения такой ставки налогообложения для виновников экологических катастроф (потенциальных загрязнителей), чтобы они постоянно стояли перед дилеммой: либо платить в бюджет огромные суммы сбора на уровне нанесенных убытков, либо решать проблемы охраны труда и природы на предприятиях. Вместе с этим можно стимулировать тех субъектов

хозяйственной деятельности, которые внедряют передовые энерго- и ресурсосберегающие технологии, снижают нормативы выбросов (сбросов) опасных и вредных веществ, а также избегают размещения отходов, благодаря их повторной переработке или применению в другом производстве. По результатам внедрения таких технологий возможно частичное (пропорционально к уровню снижения себестоимости производства) или полное (если это касается переоборудования устаревших производств, которые нуждались в значительных материальных затратах на природоохранные цели) освобождение от налога на прибыль.

VI. Не менее важным вопросом является упрощение налогообложения прибыли (дохода) для субъектов хозяйствования, а также социальных сборов. Сделаем лишь некоторые ремарки по этому поводу:

1. Прежде всего, не должно быть однообразия в начислении налогов для разных отраслей экономики. Ставки налогов должны быть дифференцированы по отраслям, пропорционально доле прибыли в объеме реализации. Это будет обязывать субъекты иметь рентабельность на среднеотраслевом уровне, но при этом вся сверхприбыль свыше установленного уровня – не должна облагаться налогом.

2. Что касается новых направлений реформирования и развития упрощенной системы налогообложения, то здесь возможен переход от единого налога к удержанию налога с доходов собственников по прогрессивной шкале.

3. Для того чтобы все заработанные средства потекли в легальный бизнес, следует согласиться и поддержать точку зрения Найденова В.С. и Сменковского А. Ю. [23, с. 113, 115] по поводу острой необходимости снижения налогов на бизнес и объединение всех социальных отчислений в единую дифференцированную ставку.

VII. Еще один наболевший вопрос, который существует в Украине – это воспроизводство населения в депрессивных регионах, имеющих кризисные признаки в экономическом и социальном развитии предприятий, уровне жизни рабочих и жителей самого региона.

Среди форм возможной поддержки жизнедеятельности депрессивных территорий следует выделить такие, как стимулирование инвестиционной деятельности; предоставление трансфертов бюджетам депрессивных городов; налоговые кредиты, премии за создание новых рабочих мест; целевые кредиты населению для жилищного строительства; содействие развитию малого бизнеса и предпринимательства, внедрения организационно-экономических механизмов развития потенциалов предприятий и регионов.

Некоторые из них сегодня реализуются с помощью введения специальных (свободных) экономических зон (СЭЗ) и территорий приоритетного развития (ТПР). Целью создания СЭЗ является привлечение инвестиций и эффективное их использование, активизация совместно с иностранными инвесторами предпринимательской деятельности с целью увеличения экспорта товаров, поставок на внутренний рынок высококачественной продукции и услуг, внедрения новых технологий, развития инфраструктуры рынка, улучшения использования природных, материальных и трудовых ресурсов, ускорения социально-экономического развития Украины [24]. А ТПР – привлечение инвестиций в приоритетные отрасли производства для создания новых рабочих мест и трудоустройства работников, которые высвобождаются в связи с закрытием, реструктуризацией и перепрофилированием горнодобывающих и других предприятий, внедрение новых технологий, развитие внешнеэкономических связей, увеличение поставок на внутренний рынок высококачественных товаров и услуг, создание современной производственной, транспортной и рыночной инфраструктуры, эффективное использование природных ресурсов [25].

Как показали практические результаты функционирования СЭЗ и ТПР [26], введение льгот на отдельных территориях дает как позитивный, так и негативный результат. Что касается позитивов, то к наилучшим результатам следует отнести возврат капитала, ранее вывезенного за пределы Украины; реальное стимулирование субъектов предпринимательской деятельности и использования прибыли для

последующего реинвестирования; приток инвестиций в приоритетные отрасли, которые определяют структурную перестройку экономики Украины. Все это способствовало активизации инвестиционных процессов; улучшению ситуации на рынке труда, благодаря появлению новых и сохранению существующих рабочих мест; снижению социального напряжения в регионах.

Но есть и негативные моменты – сегодняшние инвесторы по большей части вкладывают свои средства только в большие промышленные города, оставляя вне поля зрения непривлекательные, с их точки зрения, малые поселения и шахтерские поселки. Поэтому ситуация здесь продолжает ухудшаться и становится более демографически напряженной.

Это, а также уверенность некоторых сторонников закрытия (или временного “консервирования”) СЭЗ и ТПР в общей неэффективности их функционирования, необходимость наполнения бюджета для осуществления государственного финансирования социальных программ в этих регионах, порождает неоднозначное восприятие необходимости последующего развития территорий со специальным статусом.

Но как показывает мировой опыт развития СЭЗ и ТПР, зон предпринимательства и партнерства в Китае, Гонконге, Сингапуре, Малайзии, Индонезии, Таиланде, Филиппинах, Южной Корее, США, Германии, Великобритании и других странах [27] для социально-экономического развития депрессивных территорий применяют стимулирующие льготные режимы, которые дают как прямой, так и побочный эффект. Прямой – состоит в привлечении инвестиций; увеличении налоговых поступлений; образовании новых, модернизации и сохранению существующих рабочих мест, росте занятости и доходов населения. Что касается побочного, то он проявился в активизации предпринимательской и внешнеэкономической деятельности, повышении инновационных качеств экономики, содействии структурной перестройке регионов. Даже тогда, когда указанные выше страны имели значительный внешний долг, они изыскивали все внутренние резервы, что-

бы оставить финансовые и налоговые льготы для этих территорий. Потому что улучшение предпринимательского и льготного климата в государстве – это очень непростое дело и требует значительно больше времени и средств, а вот результаты от локального стимулирования предпринимательской деятельности с помощью специальных режимов – дают заметные результаты уже за несколько лет.

Безусловно, сегодня в Украине следует продолжать работу по созданию устойчивой базы для развития экономики путем реформирования налоговой системы [28], но возобновление доверия к государству, к ее банковской системе требует не менее десятка лет, а результаты, которые уже получило государство, благодаря функционированию СЭЗ и ТПР нельзя перечислить только материальными завоеваниями.

Для урегулирования статусов депрессивных территорий рекомендуется: 1) оптимизировать перечень приоритетных видов экономической деятельности, которые отвечали бы социальным и экономическим задачам регионов; 2) выбрать критерии для определения необходимости предоставления специальных статусов некоторым территориям; 3) проводить постоянный мониторинг территорий, которым уже предоставлены льготные режимы.

Если анализировать нормативные акты по ТПР в Луганской области” [29], то льготный режим распространяется почти на весь перечень существующих в экономике Украины отраслей сельского хозяйства и промышленного производства, при этом не выделяются те, которые являются приоритетными и определяют направления структурной перестройки области. Поэтому для каждого региона необходимо определить конкретный перечень отраслей, который является основой формирования его экономики и инфраструктуры.

Решение второго пункта является достаточно сложным. Исходя из опыта исследований социально-экономической ситуации на территории Луганской области, предлагаем взять за основу интегральные показатели состояния здоровья населения и демографической ситуации в регионе [9], которые являются главной

составляющей развития промышленно-экономического потенциала любого региона.

И третий пункт относится к решению проблемы мониторинга. Его должны назначать и осуществлять Советы по вопросам СЭЗ и ТПР в зависимости от показателей оценивания, не менее чем один раз в два года, а при необходимости – ежегодно. Устанавливать меньшие сроки нецелесообразно, потому что реальную динамику социальных показателей невозможно выявить за два-три года, ее только можно увидеть через пять - семь лет. Для краткосрочного контроля за состоянием дел в СЭЗ и ТПР существуют другие мероприятия – независимый аудит, плановые и неплановые проверки, ревизии субъектов хозяйственной деятельности на этих территориях и т. п.

Подводя итог сказанному, следует подчеркнуть, что главное – это создать посредством налоговых стимулов условий для развития бизнеса, повышения занятости населения, снижения стоимости живого труда, то есть искать мобильные пути наполнения государственного бюджета, откуда осуществляется социальных программ. В связи с этим встает еще один вопрос, – по какой модели государственного благосостояния следует двигаться, распределяя государственные услуги в сфере социальной защиты: предоставлять их всем или только самым бедным? Ответ на этот вопрос следует искать в ограниченных возможностях взимания налогов, которые приводят к низкому уровню государственных доходов, а значит и к уменьшению получения государственных социальных гарантий.

Литература

1. Філософія. Світ людини. Курс лекцій: Навч. посібник / В.Г. Табачковський, М.О. Булатов, Н.В. Хамітов та ін. – К.: Либідь, 2003. – 432 с.
2. Биктимирова З.З. Развитие человеческого потенциала в России: проблемы регионального измерения // Вопросы статистики. – 2001. – С. 28 – 31.
3. Мочерный С. Проблемы человека в экономической теории // Экономика Украины, - № 1, 1999. – С. 79; Рассадин Б.И. Организационно-экономические условия повышения устойчивости народнохозяйственного комплекса России // Проблемы производственного менеджмента: теория и практика. Труды всероссийской науч.- практ. конференции 15 –16 мая 2001 г. Ч. 1 /Организационные решения в производственном менеджменте. – Воронеж: Воронеж. гос. тех. ун-т, 2001.- С. 45 – 46.

4. Пила В., Абрамов В. Некоторые итоги и перспективы развития регионов Украины // Экономика Украины. - 1999. - № 1. - С. 40 – 47.
- 5 Веклич О. Феномен «экологической» поляризации современного украинского общества // Экономика Украины. - 1999. - № 12. - С. 51 – 52; Соколик М. Оценка бедности в Украине в 1995 – 1996 гг. // Экономика Украины. - 1998. - № 1. - С. 64, 66, 72.
6. Блинов А., Сидорова А. Проблема бедности в России и в Украине // Экономист. – 2006. – № 6. – С. 62 – 67.
- 7 Заславская Т. Современный трансформационный процесс в России // Экономика Украины. - 2001. – № 10. - С. 12 – 19.
8. Вишневський В., Веткин А. Уклонение от уплаты налогов: моделирование выбора и действий экономического субъекта // Экономика Украины. – № 1, 2004. – С. 9 – 15; Квасовський О.Р. Проблеми наукової систематизації принципів оптимального оподаткування // Фінанси України. –2006. – № 2. – С. 101 – 112; Соколовська А.М. До питання про податкову реформу в Україні // Фінанси України. –2006. – № 4. – С. 55 – 61;
9. Пащенко Т.В. (до 1999 года Калинеску Т.В. публиковалась под этой фамилией), Бородавченко Н.А., Кононова Н.М., Сорока Л.А. Влияние социально-экономических и экологических факторов на качество трудовых ресурсов: Препринт доклада ИЭП АН УССР. - Донецк: ИЭП АН УССР, 1989.- 20 с.; Бородавченко Н.А., Кононова Н.М., Пащенко Т.В., Сорока Л.А. Оценка динамики состояния здоровья населения: Методические рекомендации. - Ворошиловград: Ворошиловградский филиал ИЭП АН УССР, 1990. - 26 с.; Пащенко Т.В., Бородавченко Н.А., Кононова Н.М. Методический подход к оценке демографической ситуации в регионе // Экономика Советской Украины. – 1991. – № 2. – С. 88 - 90; Калинеску Т.В. Особенности формирования показателей измерения уровня жизни человека // Nowe możliwości i metody działań innowacyjnych małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w układach wirtualnych. –Warszawa: Wydwo Wyższej Szkoły Ekonomiczno-Informatycznej, 2003. – Р. 312 – 323.
10. Маршалл А. Принципы политэкономии. – Т. 3. – М.: Прогресс, 1983. – С. 230.
11. Кэтле Ад. Социальная физика. – СПб, 1869. – С. 298.
12. Иншаков О., Фролов Д. «Простые люди» и индикаторы развития // Экономист. –2007. – № 11. – С. 60 – 66.
13. Заславская Т.И. Современное Российское общество. Социальный механизм трансформации: Учеб. Пособие. – М., 2004. – С. 302.
14. Глиб М. “Слуги народу”, згляньтесь на народ! // Українське слово, 30 листопада – 6 грудня, 2005. – С. 2.
15. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015) // Шляхи Європейської інтеграції (авт. кол. А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін). Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т прогнозування НАН України, Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – С. 43.
16. Калинеску Т.В. Методологія аналізу і оцінки ефективності переміщення сфери діяльності підприємств: Монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. – С. 96 – 130; Людський розвиток в Україні: 2004 рік // Щорічна науково-аналітична доповідь (кол. авторів). – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2004. – С. 9.
17. Архангельский Ю., Радзиевский А., Алексеев А. Бедность, налоги и экономический рост // Экономика Украины. – № 5, 2006. – С. 63 – 70;
18. Калинеску Т.В. Аналіз моделей оподаткування та оцінка їх ефективності // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля: Науковий журнал 2. – № 3(61), 2003. – С. 33 – 39.
19. Гнибиденко Г. Пенсионная реформа в Украине: состояние, проблемы, перспективы // Экономика Украины. – №4, 2007. – С. 4 – 11.

20. Закон України “Про охорону навколишнього середовища” від 25 червня 1991 р., № 1264–ХІІ; Постанова Кабінету Міністрів України “Про порядок встановлення нормативів збору за забруднення навколишнього природного середовища і стягнення цього збору” від 1 березня 1999 року.

21. Ревун В.І. Про реформування й модернізацію податкової системи // Фінанси України. – № 6, 2006. – С. 27 – 34.

22. Калінеску Т.В. Методологія аналізу і оцінки ефективності переміщення сфери діяльності підприємств: Монографія. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. – С. 32; Бородавченко Н.А., Жаркова І.А., Пашенко Т.В. и др. Оценка вариантов компенсации неблагоприятного воздействия загрязнения окружающей среды: Методические рекомендации. – Луганск: Лф ИЭП АН УССР, 1991. – 56 с.; Организация охраны окружающей среды в регионе / Розовский Б.Г., Жаркова И.А., Жадан О.И., Пашенко Т.В. и др. – Киев: Наукова думка, 1993. – 92 с.

23. Найденов В. С., Сменковский А. Ю. Инфляция и монетаризм. Уроки антикризисной политики. – Б.Ц.: ОАО «Белоцерковская книжная фабрика», 2003. – С. 352.

24. Господарський Кодекс України. Розділ III. Спеціальні режими господарювання. Гл. 39. Спеціальні (вільні) економічні зони.

25. Закон України “Про спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку Луганській області” із змінами та доповн. від 15.07.1999, № 970–ХІV.

26. Зельдина Е. Особенности управления в условиях специального режима инвестиционной деятельности // Предпринимательство, хозяйство и право, № 8, 2000. – С. 15 – 18; Коніщева Н.Й., Близнюк А.М., Баул В.Б. Особливості інвестиційної діяльності в Донецькій області. // Вісник Академії економічних наук України, № 1 (3), 2003. – С. 39 – 48; Ляшенко В. Про доцільність формування систем стимулювання спеціальних диференційованих режимів стимулювання розвитку підприємства. // Економіст, № 6, 2006. – С. 37 – 38; Макагон Ю.В. Привлечение инвестиций в специальные экономические зоны и территории приоритетного развития Донецкого региона. // Вісник Академії економічних наук України, № 1 (3), 2003. – С. 119 – 122; Роговой В. Актуальные вопросы развития территорий с особым статусом // Экономика Украины, № 11 (4600), 2000. – С. 4 – 13.

27. Soichi Kobayashi, Hisashi Matatsuda, Toshio Harada. Ukraine Industrial Development Study: Special Economic Zone Development Program. Japan, Engineering Consulting Firms Association, 1997. – P. 35-38.

28. Калінеску Т.В. Про податкові стимули інвестицій // VI-я міжрегіональна науково-практична конференція «Налогообложение в промышленном регионе: теория, практика и перспективы развития»: Материалы конференции. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2004. – С. 251-256; Калінеску Т.В., Антіпов О.М. Управління податковим потенціалом підприємства // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – Ч. 2. - № 2(84), 2005. – С. 104-108; Калинеску Т.В. Оценка эффективности моделей налогообложения // Современный научный вестник: научно-теоретический и практический журнал. – № 1(2). – Сер. Экономика. – Белгород: ООО «Руснаучкнига», 2006. – С. 63 - 69; Калінеску Т.В., Антіпов О.М. Практичні аспекти податкового стимулювання відтворення людського капіталу в Україні // Стан і проблеми оподаткування в умовах ринкової економіки: Матеріали VI-ої Міжнар. наук.-практ. конф. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – С. 38-41.

29. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження переліку галузей (підгалузей) виробництва, які є пріоритетними для реалізації інвестиційних проектів на територіях пріоритетного розвитку в Луганській області” від 26.07.2001 № 895.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА С УЧЕТОМ НАЛОГОВОГО БРЕМЕНИ

Доровский А. В., кандидат экономических наук, докторант
Харьковский национальный университет им. В. Н. Каразина (Харьков)
Зима А. Г., кандидат экономических наук, доцент кафедры туризма,
Зима О. Г., кандидат экономических наук,
преподаватель кафедры налогообложения
Харьковский национальный экономический университет (Харьков)

В Стратегии экономического и социального развития Украины (2004 – 2015 годы) «Путем Европейской интеграции» [1] определена последовательность действий, которая выводит весь комплекс отношений Украины и ЕС в плоскость практической реализации задач, связанных с реализацией Копенгагенских требований по вступлению нашей страны в Евросоюз. На это должны быть направлены все институциональные преобразования, политика экономических, социальных и гуманитарных реформ. Как сказано в этом документе, реализация задач европейской интеграции зависит от обеспечения постоянного роста и ускоренного преодоления на этой основе разрыва в объемах ВВП на одного человека между Украиной и государствами – членами ЕС.

В такой ситуации в первую очередь необходимо решать задачи, связанные с опережающим развитием страны по обеспечению ежегодных темпов роста ВВП в Украине в 1,5 – 2 раза выше, чем в странах ЕС. По прогнозным расчетам в период 2004 – 2015 гг. среднегодовые темпы роста ВВП в Украине будут составлять 6 – 7%, тогда как в странах ЕС (по данным зарубежных экспертов) – 2,4 – 2,6%. За это время ВВП нашего государства возрастет в 2,3 – 2,4 раза. ВВП на одного человека, рассчитанный по паритету покупательной способности (при сохранении существующих пропорций), в 2015 г. достигнет 12 – 13 тыс. долларов.

Такой рост должен сопровождаться глубокими качественными преобразованиями, реализацией задач постоянного развития, которые определяются мировым сообществом как стратегия в XXI столетии.

С помощью экономических регуляторов, свойственных рыночному хозяйству, – налогообложения, кредитования, инвестирования – государство побуждает принимать желательные варианты хозяйственной деятельности, удовлетворяющие общественные потребности. При этом одним из основных инструментов государственного регулирования служит налоговая политика.

Целью данного исследования является рассмотрение особенностей налогового бремени в процессе формирования налоговой политики государства.

Осуществляя воздействие на экономику, государство, как правило, преследует основные цели [2]:

- достижение постоянного устойчивого экономического роста;
- обеспечение стабильности цен на основные товары и услуги;
- обеспечение полной занятости трудоспособного населения;
- обеспечение определенного минимального уровня доходов населения;
- создание системы социальной защищенности граждан, в первую очередь пенсионеров, инвалидов, многодетных;
- равновесие во внешнеэкономической деятельности.

Достичь этих целей одновременно практически невозможно. Так, если начинают расти цены, то необходимо проводить меры по их ограничению и регулированию. Но ограничение цен почти наверняка приведет к замедлению экономического роста и снижению занятости населения страны. Достижение полной занятости способствует повышению цен, ибо надо выплачивать заработную плату большему количеству людей, и снижению конкуренции на рынке труда. Рост заработной платы стимулирует ускорение автоматизации производства и увеличивает безработицу.

Основой стратегического курса, его базовым принципом должна стать реализация государственной политики, направленной на внедрение

инновационной модели структурной перестройки и рост экономики, утверждение Украины как конкурентоспособного высокотехнологического государства.

Согласно определению А. И. Крисоватого налоговая политика представляет собой деятельность государства в сфере установления, правового регулирования и организации взимания налогов и налоговых платежей в централизованные фонды денежных ресурсов государства [3]. Причем нужно помнить, что она отражает тип, степень и цель государственного вмешательства в экономику и изменяется в зависимости от ситуации в ней. Налоговая политика представляет собой систему мероприятий государства в области налогов и является составной частью финансовой политики. Содержание и цели налоговой политики обусловлены социально-экономическим строем общества, социальными группами, стоящими у власти, стратегическими целями, определяющими развитие национальной экономики, и международными обязательствами в сфере государственных финансов [4].

Целью налоговой политики, по мнению Поляка Г. Б. и Романова А. Н. [5], является выработка и принятие управленческих решений в области налогообложения. Эта цель может быть достигнута путем координации экономических процессов для достижения развития общественного производства.

При формировании налоговой политики, государство определяет направление развития, а также стратегию и тактику достижения поставленной цели путем решения ряда задач.

Одна из основных задач государственной налоговой политики на современном этапе – создание благоприятных условий для активной финансово-хозяйственной деятельности субъектов экономики и стимулирование экономического роста посредством достижения рационального сочетания личных и общественных интересов, т. е. оптимального соотношения между средствами, остающимися в

распоряжении налогоплательщика, и средствами, которые перераспределяются через налоговый и бюджетный механизмы.

К задачам налоговой политики также относятся: обеспечение государства финансовыми ресурсами, создание условий для регулирования хозяйства страны в целом, а также сглаживание возникающего в процессе рыночных отношений неравенства в уровнях доходов населения.

Романовский М. В. и Врублевская О. В. [4] предлагают всю совокупность задач налоговой политики условно разделить на три основные группы:

1) фискальная – при которой осуществляется мобилизация денежных средств в бюджеты всех уровней для обеспечения государства необходимыми для выполнения его функций финансовыми ресурсами;

2) экономическая, или регулирующая, – направленная на повышение уровня экономического развития государства, оживление деловой и предпринимательской активности в стране и международных экономических связей, содействие решению социальных проблем;

3) контролирующая – при которой осуществляется контроль за деятельностью субъектов экономики.

По мнению авторов при осуществлении налоговой политики необходимо выделять краткосрочные и долгосрочные задачи, стоящие перед государством. Краткосрочные задачи, как правило, учитывают экономическую ситуацию сегодняшнего дня. Долгосрочные задачи должны учитывать не только краткосрочные задачи, но и стратегию развития государства.

Важной характеристикой налоговой политики государства является уровень налоговой нагрузки на налогоплательщика. Для его измерения используют несколько показателей.

Налоговая нагрузка на общегосударственном уровне показывает, какая часть произведенного обществом продукта перераспределяется через бюджет [6]. На макроуровне налоговое давление определяет доля налоговых

поступлений в бюджет (Π_1) во ВВП:

$$\Pi_1 = \frac{\text{ПБ}}{\text{ВВП}} \times 100\%, \quad (1)$$

где, ПБ – налоговые поступления в бюджет;

ВВП – валовой внутренний продукт.

На основании статистических данных [7] рассмотрим, как изменяется налоговая нагрузка в Украине на протяжении периода с 2000 по 2005 годы (табл. 1).

Таблица 1

Динамика налоговой нагрузки за период с 2000 по 2005 годы

Показатели	Годы					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Валовой внутренний продукт, млн. грн.	170070	204190	225810	267344	345113	424741
Налоговые поступления, млн. грн.	31317,5	36716,4	45392,5	54321,0	63161,7	98065,2
Налоговая нагрузка	0,184	0,179	0,201	0,203	0,183	0,231

Как видно из табл. 1, при постоянном увеличении налоговых поступлений в Бюджет страны и роста ВВП величина налоговой нагрузки при тенденциях к росту имеет спад, например, в 2004 году

Для наглядности рассмотрим, как изменяются эти показатели на графике (рис. 1).

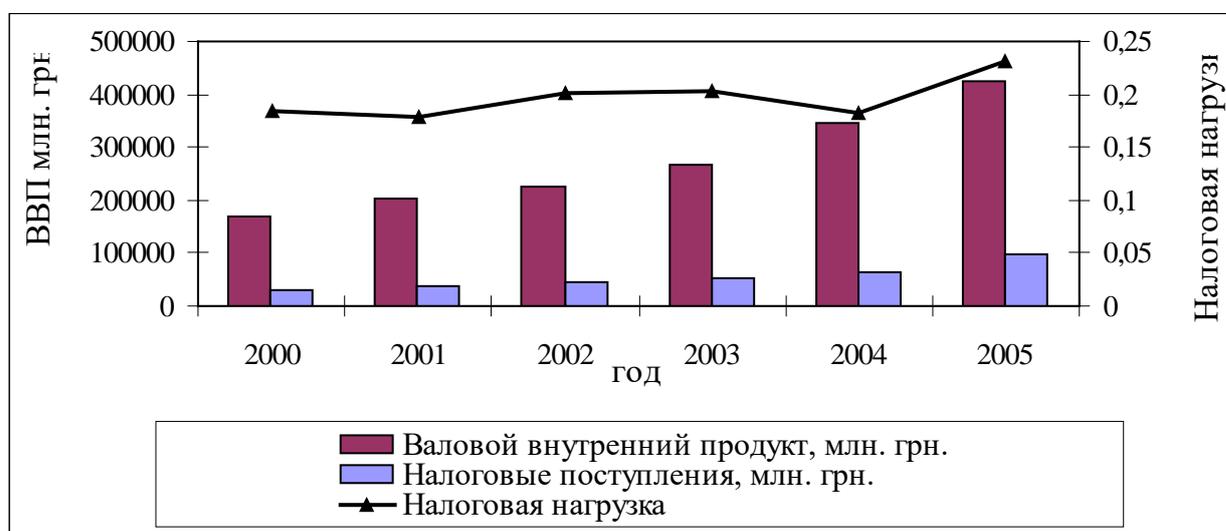


Рис. 1. Изменение налоговой нагрузки в Украине

Как видно на рис. 1, в 2005 году видна прямая зависимость между показателями, что не соответствует оптимуму Парето, так как произошло резкое увеличение налоговой нагрузки на налогоплательщиков. Хотя снижение налоговой нагрузки не всегда ведет к экономическому росту.

Так, по мнению группы ученых [5], в условиях неконкурентоспособной экономики и, при этом, отсутствие механизмов снижения налогового бремени – чрезвычайно ограниченный метод короткого действия, который не дает долгосрочных результатов экономического развития страны. Нужно обязательно учитывать масштабы убыточности, а для убыточных субъектов хозяйствования любая ставка налогообложения является высокой.

На практике налоговая политика осуществляется через налоговый механизм, который представляет собой совокупность организационно-правовых форм и методов управления налогообложением. Государство придает этому механизму юридическую форму посредством налогового законодательства и регулирует его.

Причем, по мнению авторов, необходимо учитывать как внутреннюю сущность налогов, так их противоречивость. При этом вся система государственного вмешательства в экономику страны через налоговый механизм должна служить интересам всех субъектов: государства, субъектов хозяйственной деятельности и граждан.

К элементам налогового механизма относятся [5, 8]:

налоговое планирование и прогнозирование;

налоговое регулирование;

налоговый контроль.

Схематично элементы налогового механизма и их характеристики представлены на рис. 2.

Рассматривая каждый из элементов можно сказать, что налоговое планирование и прогнозирование связано с разработкой и принятием решений в сфере государственной деятельности по распределению и перераспределению валового внутреннего продукта.

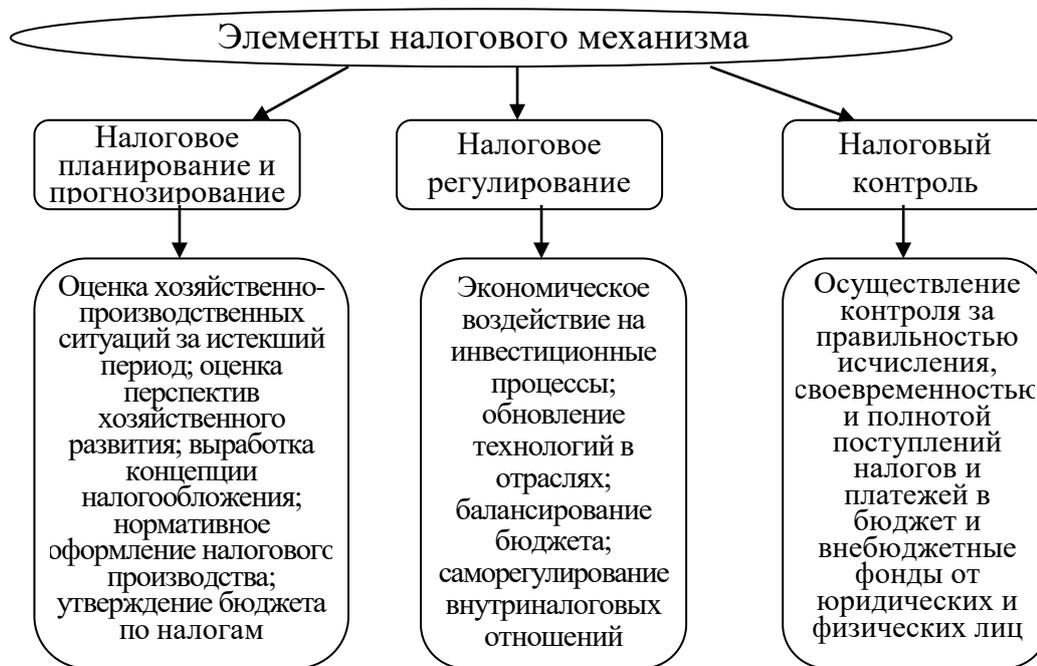


Рис. 2. Элементы налогового механизма

К основным задачам налогового планирования и прогнозирования относят [3, 5] – обеспечение качественных и количественных параметров бюджетных задач и перспективных программ социально-экономического развития страны исходя из разработанных и принятых налоговых законов.

Налоговое регулирование связано с системой экономических мер и оперативного вмешательства в ход выполнения налоговой части бюджета страны. Создание условий для удовлетворения интересов всех субъектов хозяйствования в стране является одной из главных задач налогового регулирования.

Для характеристики налогового контроля как элемента налогового механизма авторами выбрано определение, которое в результате глубокого анализа сделали ученые Иванов Ю. Б., Карпов Л. Н. и Карпова В. В. [9]. Это установленный законодательством процессуальный порядок осуществления мероприятий по контролю (надзору) за действиями налогоплательщиков, связанными с ведением налогового учета, а также уплатой налогов и сборов в бюджеты и государственные целевые фонды.

При реализации налогового механизма для поддержания высокой эффективности государственной налоговой политики необходимо поддерживать определенные пропорции между прямыми и косвенными

налогами с учетом специфики конкретной страны.

М. В. Романовский и О. В. Врублевская [4] показывают, что к решению проблемы ориентирования налоговой системы страны на прямые или косвенные налоги существуют два подхода. В основе первого подхода лежит принцип платежеспособности – положение о том, что те физические и юридические лица, которые имеют более высокие доходы, должны платить и более высокие налоги по сравнению с теми, кто не располагает ни высокими доходами, ни дорогостоящей собственностью.

Иной подход основан на том, что более высокие налоги должен платить тот, кто получает большую выгоду от предоставляемых обществом услуг, что рассматривается как реализация принципа справедливости, поскольку именно эти категории населения и должны оплатить услуги, предоставляемые обществом за счет бюджетных средств.

Основной недостаток обеих концепций заключается в том, что, во-первых, количественно определить сумму тех благ, которые отдельные налогоплательщики получают от существования армии и органов охраны правопорядка, не представляется возможным, а во-вторых, методики по измерению возможности уплаты налогов для каждого налогоплательщика отсутствуют.

Для достижения целей, стоящих перед налоговой политикой, устранения возникающих диспропорций функционирования налогового механизма государство использует различные инструменты и, в частности, такие как конкретные виды налогов и их элементы, а именно: объекты, субъекты, льготы, сроки уплаты, ставки, санкции.

Нельзя не согласиться с А. И. Крисоватым [3] в том, что при формировании налоговой политики государство может способствовать росту или спаду хозяйственной активности, созданию благоприятной конъюнктуры на рынке, условий для развития приоритетных отраслей экономики, реализации сбалансированной социальной политики. Все это можно достичь путем увеличения или уменьшения величины налоговых поступлений, изменения форм

налогообложения, налоговых ставок, освобождения от налогообложения отдельных отраслей производства, территорий или групп населения.

Рассмотрим целевое назначение функционирующего на практике налогового механизма в двух плоскостях: через систему налоговых льгот и через систему налоговых санкций.

Налоговые льготы можно охарактеризовать как установленные законодательством исключения из общих правил налогообложения, которые дают возможность уменьшить сумму налога (сбора), подлежащую уплате или освобождают налогоплательщика от выполнения им отдельных обязательств и правил, связанных с налогообложением [10]. Причем нужно помнить, что специфика института налоговых льгот определяется видами налогов, методиками расчета, целями их использования и странами их применения.

Мировая практика выработала оптимальный комплекс взглядов на организацию налогового регулирования через систему льгот. К ним, в частности, относятся следующие [4, 8, 11]:

- применение налоговых льгот не носит избирательного характера, так как при этом нарушается принцип равенства в налогообложении, ущемляются права других субъектов хозяйствования;
- инвестиционные льготы предоставляются исключительно плательщикам, обеспечивающим выполнение государственных инвестиционных программ и заданные объемы производства;
- применение льгот не должно наносить существенного ущерба государственным экономическим интересам;
- при введении льгот преимущества имеют те, применение которых допускает только целевое использование суммы налога, что остается в распоряжении плательщика;
- порядок действия налоговых льгот определяется законом и не подлежит существенным корректировкам на местном уровне;
- возможности местных органов управления в области налоговых льгот должны быть ограничены законодательством.

Другим важным инструментом государственного налогового регулирования экономики являются налоговые санкции. Их роль двойственна так как, во-первых, они обеспечивают исполнение налогового законодательства (санкции применяются за ненадлежащее выполнение обязательств перед бюджетом или внебюджетными фондами), а во-вторых, они ориентируют хозяйствующие субъекты на использование в своей деятельности более эффективных форм хозяйствования. Вместе с тем нельзя не отметить, что действенность санкций зависит от эффективной работы контролирующих органов.

Таким образом, рассматривая основные инструменты налогового регулирования, мы можем сказать, что по своему характеру оно может быть стимулирующим или сдерживающим. При разработке налоговой политики необходимо учитывать мнение всех сторон налоговых отношений. С одной стороны, это стремление субъектов экономики к минимизации налогов, а с другой – интересы государства, которое исходит из необходимости полной реализации своих функций.

В демократических государствах налоговая политика является прерогативой политиков, а не технократов (или неявно подразумеваемых «доброжелательных диктаторов»), которые выполняют требования теории оптимального налогообложения и руководствуются исключительно общественными интересами. В связи с этим в налоговой политике дискреционной стабилизации возникают серьезные проблемы. Например, в любом государстве существует множество центров выработки политики, каждый из которых имеет свои представления об общественных интересах; налоговые решения могут определяться под влиянием коррумпированной бюрократии и групп давления; существуют сложные проблемы во взаимоотношениях между руководителями и исполнителями и т.п. Таким образом, дискреционное налогообложение может выступать в качестве инструмента обеспечения собственных интересов законодателей и государственных чиновников, а не средством рационального регулирования хозяйственных процессов [12].

Рассмотрим, как изменялась налоговая нагрузка на доходы населения

от уплаты подоходного налога и налога с доходов физических лиц (НДФЛ) на протяжении 2000 – 2005 годов (рис. 2).

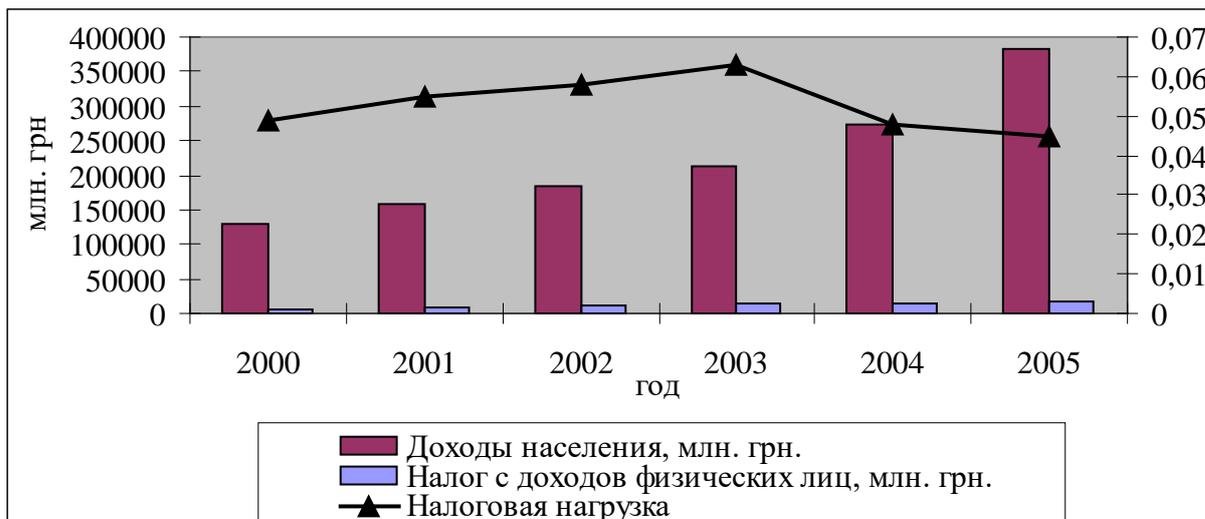


Рис. 3. Динамика налоговой нагрузки по НДФЛ

После стабильного увеличения налоговая нагрузка, Возможно, в этом сыграли определенную роль изменения,

При стабильном увеличении доходов населения на протяжении 2000 – 2005 годов налоговая нагрузка по НДФЛ, начиная с 2004 года, имеет тенденцию к снижению, что связано с введением пропорциональной ставки НДФЛ.

По принципу Парето, оптимальным считается любое действие, которое приносит пользу, по крайней мере, одному человеку, не ухудшая денежно-имущественного состояния или благосостояния кого-то другого. Иначе говоря, любые изменения в налогообложении будут общественно полезными и оправданными, если они никому не причиняют убытков и при этом приносят кому-то пользу [5].

Общий же подход состоит в том, что достигаемое на основе оптимального сочетания частных и общественных интересов Парето-эффективное состояние хозяйственной системы не должно нарушаться путем произвольного налогового вмешательства, связанного с так называемым «излишним бременем». Его базисная идея состоит в том, что налогообложение

уменьшает потребительскую ренту в зависимости от эластичности спроса и предложения на определенный товар, поскольку сокращает равновесное количество потребляемых благ. Поэтому в этом смысле относительно нейтральная налоговая система имеет результатом меньшие искажения [8].

Техника измерения избыточного бремени получила широкое развитие еще в послевоенные годы в рамках налоговых теорий экономики благосостояния и послужила фундаментом для построения концепций оптимального налогообложения, пытающихся обосновать способы минимизации экономических потерь. Этими проблемами занимались Акерлоф Дж., Аткинсон Э., Дай-монд П., Мирлис Д., Стиглиц Дж. и др.

Для продуманной современной налоговой политики одним из самых важных моментов является правильное определение оптимального размера налогового бремени. Для этого необходимо провести серьезную аналитическую работу по достижению компромисса между государством и налогоплательщиками.

М. В. Романовский и О. В. Врублевская [4] условно выделяют три возможных типа налоговой политики.

Первый тип – высокий уровень налогообложения, т. е. политика, характеризующаяся максимальным увеличением налогового бремени. При выборе этого пути неизбежно возникновение ситуации, когда повышение уровня налогообложения не сопровождается приростом поступлений в бюджеты различных уровней.

Второй тип налоговой политики – низкое налоговое бремя, когда государство максимально учитывает не только собственные фискальные интересы, но и интересы налогоплательщика. Такая политика способствует скорейшему развитию экономики, особенно ее реального сектора, поскольку обеспечивает наиболее благоприятный налоговый и инвестиционный климат. Налоговое бремя для субъектов предпринимательства смягчено, но государственные социальные программы значительно урезаны, так как бюджетные доходы сокращаются.

Третий тип – налоговая политика с достаточно существенным уровнем налогообложения, как для корпораций, так и для физических лиц, который компенсируется для граждан страны высоким уровнем социальной защиты, существованием множества государственных социальных гарантий и программ.

Юткина Т. Ф. [8] предлагает определять налоговое бремя или «налоговую нагрузку», как совокупность расходов, приходящихся на единицу совокупного чистого финансового результата субъектов сферы «бизнеса» и среднюю величину бюджета домашних хозяйств (за минусом величины официального прожиточного минимума) за один календарный год. Построение соответствующего алгоритма совокупной налоговой нагрузки – задача крайне трудная даже теоретически. Такой универсальный показатель, как для физических, так и юридических лиц точно рассчитан быть не может. С определенной долей допущений для всех субъектов хозяйствования налоговую нагрузку нужно считать отдельно, так как на нее влияют различные корректирующие факторы (рис. 4).

В исчислении совокупной налоговой нагрузки как юридических ($СНН_{\text{юл}}$), так и физических ($СНН_{\text{фл}}$) лиц используются такие показатели: совокупный финансовый результат (СФР); чистый налоговый расход (ЧНР); средняя величина бюджета домашнего хозяйства (СБ); численность трудоспособного населения (m); число семей (n); величина прожиточного минимума (ПМ).

По мнению авторов, критерии измерения величины совокупной налоговой нагрузки далеко не исчерпывают тот перечень коэффициентов и верификаций, на основании которых можно подсчитать и распределить налоговое бремя по плательщикам, отраслям и территориям. Расчет этой величины в каждом конкретном случае зависит также от налогового потенциала отраслей и отдельных групп налогоплательщиков, определяемых в разрезе государства.

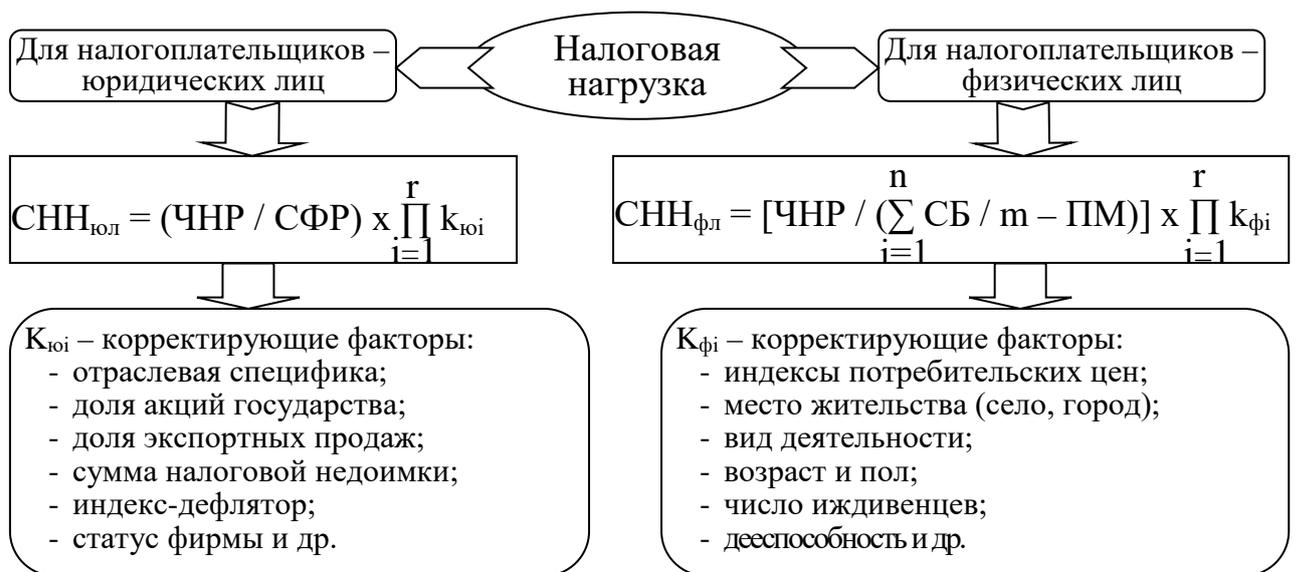


Рис. 4. Оценочные характеристики показателя совокупной налоговой нагрузки

При расчете налоговой нагрузки некоторые предложенные на рис. 4 корректирующие факторы (отраслевая специфика, статус фирмы, место жительства, дееспособность и др.) должны иметь не только качественную характеристику, но и количественную оценку, что потребует определенного подхода и метода их нахождения.

Совокупная налоговая нагрузка на макроуровне выступает как некая средняя величина, свидетельствующая о наполнении бюджета и участии в этом процессе всех юридических и физических лиц. Существуют разные методологические подходы к расчету совокупной налоговой нагрузки, однако они, по мнению большинства украинских и зарубежных ученых, требуют дальнейшего совершенствования по ряду причин. Наиболее важными из них считают необходимость учета двух разных групп налогоплательщиков: юридических и физических лиц, а также специфическое, свойственное транзитивным экономикам явление, получившее название «фаворитизация» налоговых льгот и привилегий и разрастание масштабов теневой экономики.

При этом необходимо учитывать принцип равнонапряженности [13], который означает такое распределение налоговой нагрузки между субъектами налогообложения, которая отображает все аспекты их

деятельности: и доходы, характеризующие их взнос в создание ВВП (что они дают обществу); потребление, характеризующее их участие в распределении и использовании созданного ВВП (что они берут от общества); имущественное состояние; усилия каждого субъекта, которые он предлагает для получения определенного дохода, исходя из своих способностей и уровня их реализации; характер полученных доходов; направления их использования; соотношения между потреблением и сбережениями; направления и характер использования этих сбережений.

Содержание понятия «распределение налогового бремени» имеет два значения в зависимости от того, раскрывается ли оно по отношению к налогоплательщикам (юридическим и физическим лицам) или по отношению к конкретным административно-хозяйственным единицам, а также территориям. К сожалению, изучение проблем налоговой нагрузки и ее распределение между плательщиками не затрагивают особенностей переложения налогов.

Хотя способность налогов к переложению трудно поддается теоретическому исследованию, еще сложнее дело обстоит на практике, когда ответ на вопрос: какие налоги перелаживаются, насколько они перелаживаемы и как влияют на имущественное благополучие налогоплательщиков, можно получить только с помощью специально разработанных методик, которых в Украине пока нет.

Поэтому для расчета величины налогового бремени необходимо учитывать особенности переложения налогов в зарубежных странах, с учетом особенностей процессов налогообложения в нашей стране.

Налоговая политика является одной из наиболее острых проблем современного государства, а ее разработка требует решения все более сложных задач, среди которых – интеграция национальных экономик и всемирная конкуренция за инвестиции. В таких условиях при прочих равных факторах некоторое увеличение налогового бремени по сравнению с государствами-конкурентами порождает бегство инвестиций,

соответственное уменьшение налогооблагаемой базы и конечное снижение объема средств, мобилизуемых в бюджеты различных уровней. Поэтому одним из факторов конкурентной борьбы за перераспределение инвестиционных потоков являются государственное регулирование экономики и продуманная налоговая политика как его составляющий элемент.

Таким образом, налоговая политика должна быть продуманной, базироваться на научном подходе и учитывать размер налогового бремени, а также возможность переложения налоговой нагрузки на разных налогоплательщиков.

Литература:

1. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / Авт. кол.: А.С.Гальчинський, В.М.Геець та ін.; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с.
2. Черник Д.Г., Починок А.П., Морозов В.П. Основы налоговой системы: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 517 с.
3. Крисоватий А. І. Теоретико-організаційні доміанти та практика реалізації податкової політики в Україні: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 371 с.
4. Налоги и налогообложение / Под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. – СПб.: Питер, 2003. – 576 с.
5. Налоги и налогообложение: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. Г. Б. Поляка, проф. А. Н. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 399 с.
6. Иванов Ю. Б., Крисоватий А. І., Десятник О. М. Податкова система. Підручник. – К.: Атака, 2006. – 920 с.
7. Статистичний щорічник України за 2005 рік / За ред. О. Г. Осауленка. К.: Техніка, 2006. – 598 с.
8. Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 576 с.
9. Иванов Ю. Б., Карпова В. В., Карпов Л. Н. Налоговый менеджмент: Учебное пособие. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2006. – 488 с.
10. Иванов Ю. Б. Проблеми податкового регулювання і планування податкових платежів. Наукове видання / Ю. Б. Иванов, О. М. Тищенко, К. В. Давискіба, В. В. Карпова, Л. М. Карпов, І. А. Серова; [За заг. ред. докт. екон. наук, професора Ю. Б. Іванова]. – Харків: ХНЕУ, 2006. – 240 с.
11. Крисоватий А. І., Кізіма А. Я. Податковий менеджмент. Навчальний посібник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004 – 304 с.

12.Налогообложение: теории, проблемы, решения / В. П. Вишневский, А. С. Веткин, Е. Н. Вишневская и др.; под общ. ред. В.П. Вишневского. – Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. – 504 с.

13.Налогообложение: проблемы науки и практики: Монография. – Х.: ИД “ИНЖЕК”, – 2006. – 232 с.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

ВИШНЕВСКИЙ В.П.

доктор экономических наук

ЧЕКИНА В.Д.

младший научный сотрудник

ИЭП НАН Украины, г. Донецк

Одним из основных направлений реформирования налоговой системы Украины является создание эффективного механизма имущественного налогообложения, в том числе введение налога на недвижимое имущество [1]. В нашей стране уже длительное время ведется работа по созданию системы имущественного налогообложения, разрабатываются новые законопроекты, ведутся дискуссии о целесообразности введения данного налога. Однако остается ряд нерешенных проблем, связанных, в том числе, с недостатком информации по теории и практике налогообложения недвижимости, исследованию которых посвящена настоящая работа.

Анализ зарубежных систем налогообложения недвижимого имущества

Налогообложение недвижимости широко применяется во многих странах. Анализ мировой практики свидетельствует, что налоги на имущество являются важным источником доходной части местных бюджетов, хотя их доля в ВВП многих стран относительно невелика (от 0,1 до 3,3% – рис. 1).

По данным Статистического управления Канады в 2001–2005 гг. удельный вес имущественных налогов в доходах местных бюджетов стабильно составлял около 40%. При этом имущественные налоги являются основой собственных средств органов местного самоуправления (до 70%) [2]. Обладая достаточно широкой базой налогообложения, в которую включены практически все объекты недвижимого имущества, имущественные налоги занимают высокий удельный вес в доходах местных бюджетов Франции (до 20%), Румынии (19%), Польши (14%), Великобритании и Латвии (13%), Литвы (11%) [3].

В зависимости от объектов налогообложения ставки налога на недвижимое имущество дифференцированы: минимальная налоговая ставка налога на землю принята в Швейцарии (0,05-0,3%), максимальная – в Венгрии (3%). Ставки налогов

на прочие объекты недвижимости (здания, строения и сооружения) в среднем составляют 1–1,5% в зависимости от функционального назначения недвижимости.

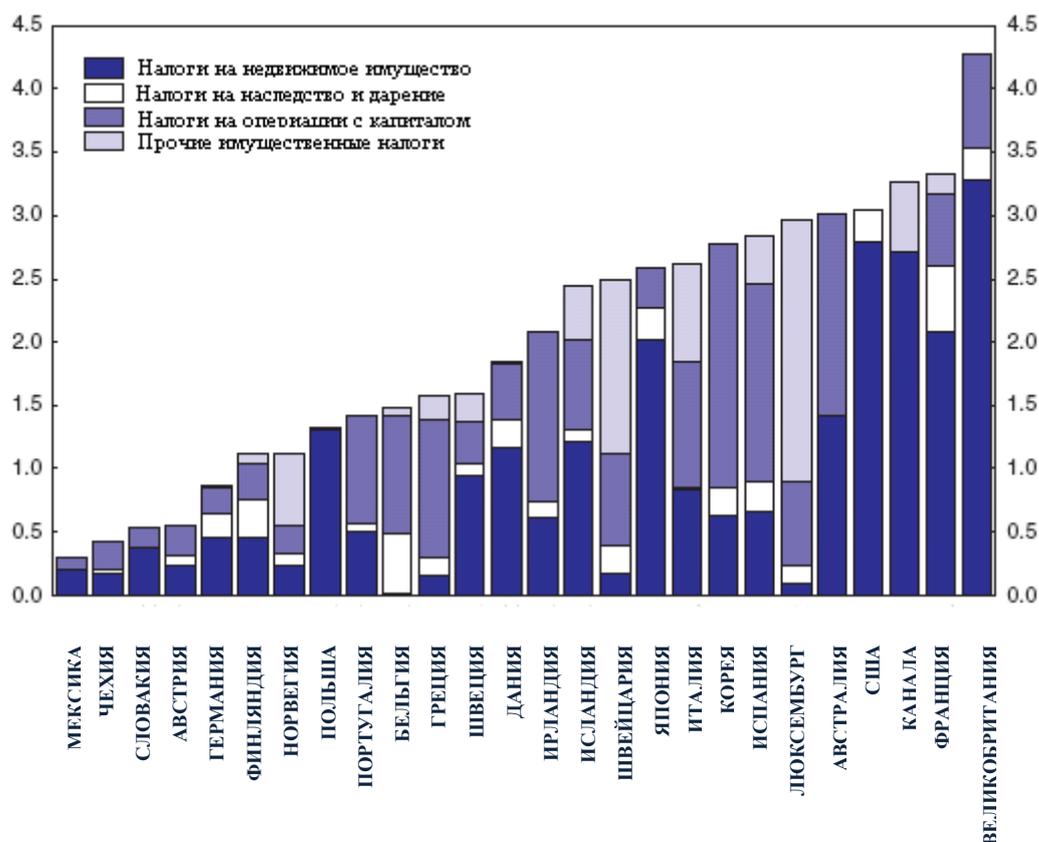


Рис. 1. Доля имущественных налогов в ВВП некоторых стран мира (2004 г.)¹

Анализ зарубежного налогового законодательства и литературы, посвященной системе имущественного налогообложения, показал, что широкий спектр налогов, связанных с недвижимостью, включает различные варианты налогов на землю и улучшений на ней.

Наибольшую популярность в системе имущественного налогообложения получил один из древнейших налогов – налог на землю (land tax). Он не включает обложения стоимости улучшений на земле – зданий, строений и сооружений. Налоговая база может быть различной – рыночная стоимость земли, ее оценочная (кадастровая) стоимость, площадь земельного участка. Применяются дифференцированные ставки налога в зависимости от оценочной стоимости неулучшенной земли (Австра-

¹ Источник: Economic survey of Sweden 2007: Fiscal issues related to the housing market (2007) [Электронный ресурс]: Материалы OECD. – Режим доступа: www.oecd.org/eco/surveys/sweden. - Загл. с экрана.

лия) или согласно классификации земель по их типам (Украина). Плательщиками могут выступать как землевладельцы (собственники земли), так и землепользователи. Как правило, при использовании данного налога предусмотрены льготы для сельскохозяйственных земель, заповедников, государственных земель, земель в распоряжении органов местного самоуправления и т.п.

Преимущества налога на землю заключаются в относительной простоте администрирования, высоких издержках уклонения от уплаты, уменьшении числа спекуляций на рынке земли, получении естественного источника общественных доходов при одновременном снижении налогового бремени на капитал и труд, а также стимулировании эффективного использования ограниченного количества земли.

Налог на недвижимость (real estate tax) также широко используется во всем мире. Объектом обложения данного налога являются земля и улучшения на ней. Известны несколько вариантов ставок налога – единая ставка к базе обложения в виде стоимости участка земли с улучшениями; отдельные ставки к стоимости земельного участка и стоимости улучшений; отдельные ставки к стоимости застроенного участка земли, незастроенного участка земли и стоимости улучшений.

Налоги на недвижимое имущество устанавливаются на уровне центрального, регионального правительства или органов местного самоуправления, а налоговые поступления, как правило, зачисляются в местные бюджеты. Однако центральные органы власти могут принимать решения о перераспределении данных налоговых поступлений между бюджетами различных уровней и территорий.

Оценка объектов недвижимости для целей налогообложения в основном возложена на национальные земельные советы, муниципальные бюро инвентаризации, местные управления по оценке, реже – на региональные и местные налоговые администрации.

Учет объектов налогообложения и налогоплательщиков, взимание сбора и проверка налоговой отчетности производится финансовыми управлениями, налоговыми инспекциями и администрациями.

В последние годы в некоторых странах отмечается активное использование имущественных налогов (Великобритания, Испания, Португалия, Франция, Шве-

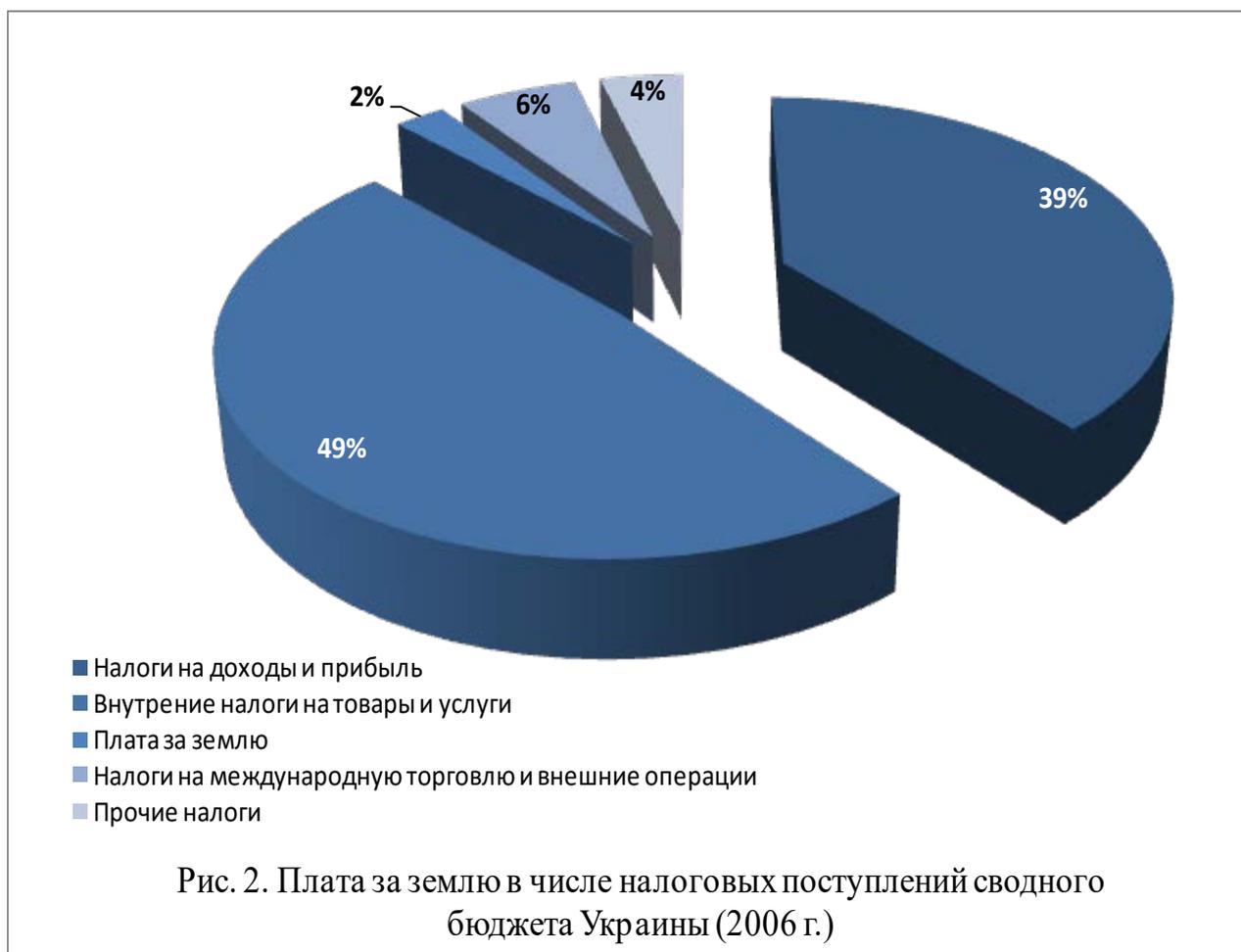
ция); существенные изменения не коснулись налоговых систем Дании, Нидерландов, Норвегии; в Финляндии, Италии, Германии, Австрии, Швейцарии налоги на недвижимое имущество используются относительно мало [3].

В России в настоящее время идет масштабная подготовка к переходу от системы имущественного налогообложения в виде нескольких налогов (на землю, имущество предприятий и имущество физических лиц) к единому налогу на недвижимость. Однако некоторые экономисты считают его введение ошибочным, аргументируя свои выводы тем, что такой единый налог "... наносит огромный ущерб развитию экономики, ведет к росту земельных спекуляций и сдерживает инвестиционный процесс. Он не соответствует принципам рыночной экономики, благоприятствует богатым и дискриминирует людей с низким и средним уровнем доходов" [4].

Анализ действующей системы налогообложения недвижимого имущества в Украине

Действующая в настоящее время в Украине система имущественного налогообложения включает один налог – земельный, являющийся частью платы за землю. Основными законодательными актами, регламентирующими земельные отношения в части налогообложения, являются Земельный Кодекс Украины и Закон Украины "О плате за землю". Статьей 206 Земельного Кодекса Украины предусмотрено, что использование земли в Украине платное, а объектом платы является земельный участок. Более детально механизм взимания платы за землю изложен в законе – определены размеры и порядок платы за использование земельных ресурсов, направления использования средств, поступивших от платы за землю, ответственность плательщиков и контроль за правильностью исчисления и взимания земельного налога.

Анализ статистических данных показывает, что за последние восемь лет доля платы за землю в налоговых поступлениях сводного бюджета Украины в среднем составляет 3,7%, в ВВП – 0,7%. На рис. 2 показано соотношение налоговых поступлений сводного бюджета в 2006 году, в том числе платы за землю.



В последнее время наблюдается значительный рост поступлений данного платежа с 1,1 млрд. грн. в 1999 г. до 3,1 млрд. грн. в 2006 г. [6-8]. Это объясняется реализацией мероприятий, направленных на включение больших площадей в базу налогообложения – проведением инвентаризации и размежеванием городских земель, увеличением количества землепользователей и совершенствованием их учета, а также ростом стоимости земли и повышением доходов населения.

Однако, как показывает рис. 3, с 2001 года прослеживается некоторое сокращение удельного веса данного платежа как в налоговых поступлениях (с 4,4% в 2001 г. до 2,5% в 2006 г.), так и в ВВП (с 0,8% до 0,6%). Причиной снижения является рост доли остальных налоговых платежей: с 1999 г. по 2005 г. налоги на добавленную стоимость и международную торговлю и внешние операции выросли в 6 раз, налог с доходов физических лиц и акцизный сбор – в 5 раз, налог на прибыль – в 4 раза. Очевидно, что отсутствие денежной оценки всех земель Украины, общая

площадь которых составляет 60,4 млн. га, является серьезным недостатком земельной реформы и фискальной политики государства.

Плата за землю, законодательно утвержденная в числе общегосударственных налогов, наряду с налогом с доходов физических лиц, является одним из главных источников средств, поступающих в распоряжение местных органов власти. Средний удельный вес данного платежа в налоговых поступлениях местных бюджетов за период 1999-2006 гг. составил 11,2%.

В течение последних лет в Украине был выдвинут ряд законопроектов, направленных на дальнейшее совершенствование системы имущественного налогообложения, но ни один из них не был принят Верховной Радой. Анализ законопроектов по налогообложению недвижимого имущества¹ позволяет выявить ряд недостатков, которые препятствовали введению этого налога.

1. Плательщиками налога на недвижимое имущество в некоторых законопроектах (№№ 1054, 3359, 3359-2, 2134, 3007, 3066) определены только физические лица, в других (№№ 8342, 3017) – только юридические лица. Введение таких налогов может стимулировать перерегистрацию недвижимости собственниками с целью уклонения от уплаты.

В числе плательщиков налога указаны наниматели недвижимого имущества (законопроект № 1054). Указание данной категории может создать трудности в части установления плательщиков и взимания налога, поскольку срок аренды таким плательщиком может быть меньше, чем отчетный период (например, одни сутки), а наниматели неоднократно могут меняться в течение налогового периода.

¹Проведен анализ 12 законопроектов, представленных народными депутатами на рассмотрение в Верховную Раду Украины с 1998 по 2007 гг.

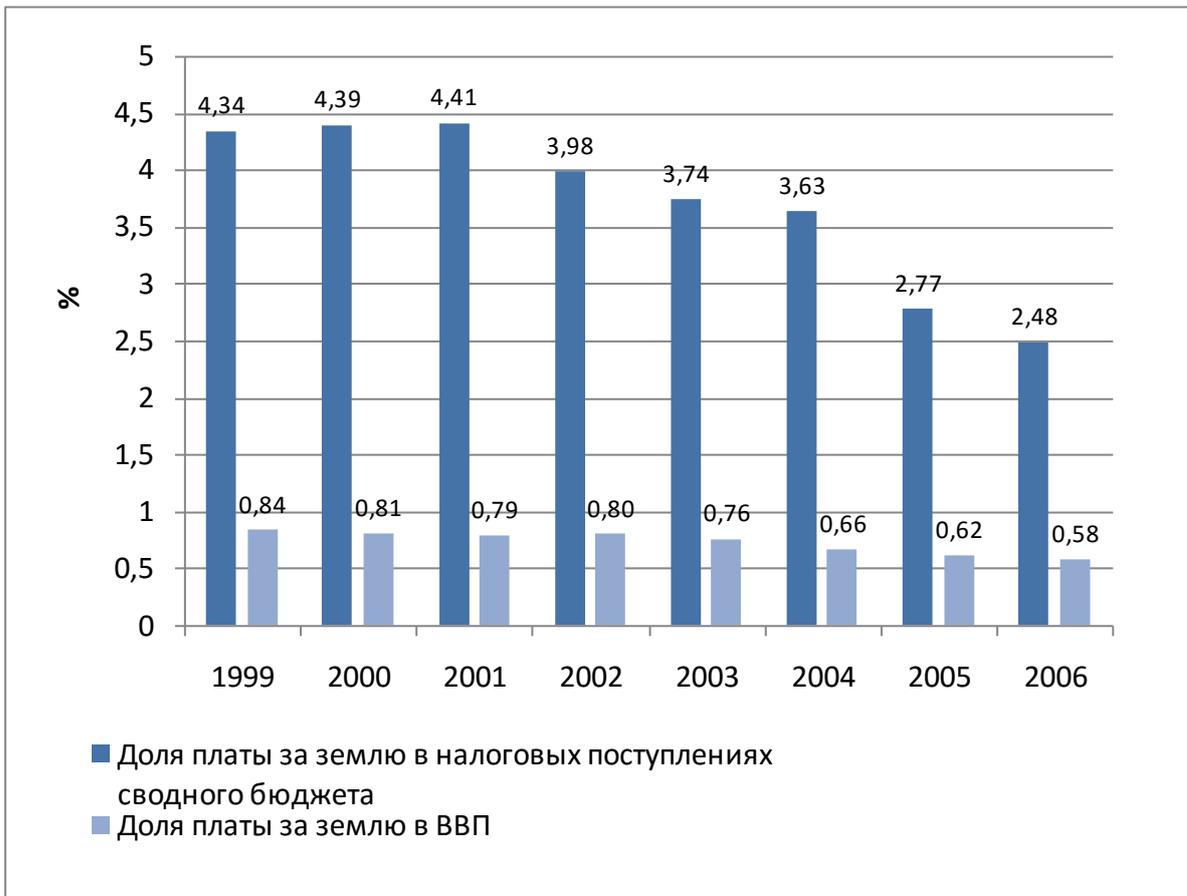
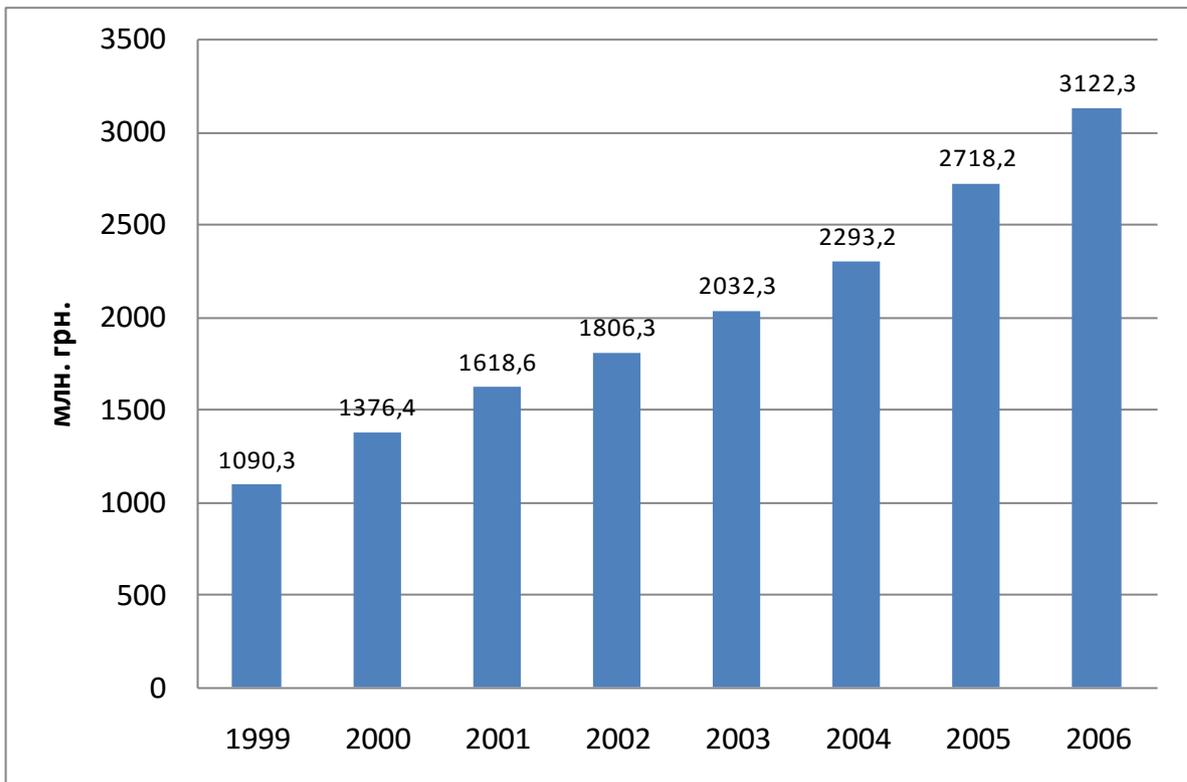


Рис. 3. Динамика поступлений платы за землю в Украине

2. Четко не определены объекты налога (законопроекты №№ 1054, 8342, 3017), что противоречит принципу определенности и может привести к необоснованному расширению базы налогообложения. Предлагаемое определение перечня помещений и сооружений Кабинетом Министров Украины (законопроект № 3359) противоречит пункту 1.3 Закона Украины "О системе налогообложения", на основании которого механизм взимания налогов определяется законами о налогообложении.

В законопроектах № 1054-3 и № 3359-1 объектом налогообложения определены земельные участки. Поскольку обложение земли в Украине регламентировано Законом Украины "О плате за землю" такое предложение ведет к двойному налогообложению, что противоречит основным принципам налогообложения.

Определение объектом обложения незавершенного строительства (законопроекты №№ 1054-1, 3359-1) связано с трудностями в начислении налога, поскольку такие объекты недвижимости не имеют технических паспортов или иных документов, позволяющих достоверно определить их базу налогообложения.

3. При определении в качестве базы налогообложения площади жилых зданий (законопроекты №№ 1054-1, 1054-3) не указано, какая площадь берется при расчете – жилая или общая, что может быть неоднозначно истолковано и вести к затруднениям в части начисления налога.

4. Установление льгот в виде освобождения от уплаты налогов некоторых категорий плательщиков (законопроекты №№ 3359, 3359-1, 3359-2, 2134, 3007, 3066) дает возможность для уклонения от уплаты налога посредством переоформления недвижимого имущества на льготников.

5. Предоставление органам государственной налоговой администрации полномочий самостоятельно устанавливать базу налогообложения (законопроект № 1054-2) и присваивать зданиям регистрационные номера (законопроект № 3359-1) требует детализации в части определения источников информации об объектах обложения. В этой связи следует отметить, что согласно ст. 8-10 Закона Украины "О государственной налоговой службе в Украине" установление стоимости недвижи-

мого имущества и регистрация зданий не входят в функции органов государственной налоговой службы.

б. Статья о зачислении поступлений от налога на недвижимое имущество в Специальный фонд Государственного бюджета Украины и их использовании для возврата утраченных сбережений граждан Украины (законопроекты №№ 3359, 2134, 3066) не соответствует принципу получаемых выгод, также как и зачисление средств в фонд государственного бюджета (законопроекты №№ 3359-1, 8342, 3017).

Заслуживает внимания Раздел VI "Налог на недвижимое имущество (недвижимость), отличное от земельного участка" проекта Налогового кодекса в редакции от 22.03.2007 г. Данная редакция законопроекта наиболее четко определяет основные элементы налога, а также механизм взимания налога на недвижимое имущество (отличное от земельных участков). Следует отметить, что определенные в проекте ставки налога и база налогообложения недвижимого имущества, основными параметрами которой являются минимальная заработная плата и площадь объектов недвижимости, в целом соответствуют положениям финансовой теории: "A classified tax with differential rates by type of property (grouped in line with benefits received) might do better, but other indicators would be superior. Thus income or family size might be a better proxy than value of residences for general benefits received by individuals"¹ [5, с.461].

В данном законопроекте выдержаны принципы налогообложения, указанные в Законе Украины "О системе налогообложения в Украине" – принцип социальной справедливости (установлены имущественные льготы для физических лиц – не субъектов хозяйствования и дифференцированные ставки налога), стабильности (определены налоговый и отчетный период, в течение которых налог и его элементы остаются неизменными), соблюдается равенство и единый подход при разработке законодательного документа.

¹ "Дифференцированный налог с дифференцированными ставками по типам имущества (сгруппированным в соответствии с получаемыми выгодами) может быть более успешным, но другие признаки кажутся существеннее. Так, при получении общественных благ людьми доход или размер семьи могут быть лучшим критерием, чем стоимость жилья" (англ.).

Однако данный законопроект не лишен недостатков, которые впоследствии могут стать причиной определенных трудностей при исчислении и уплате данного налога.

Определение недвижимого имущества, данное в проекте налогового Кодекса, может привести к необоснованному увеличению налогооблагаемой базы, поскольку объекты недвижимого имущества четко не определены, что противоречит принципу определенности.

1. Приведенное определение плательщиков налога в части субъектов хозяйствования является некорректным, поскольку согласно ст. 55 Хозяйственного Кодекса Украины включает в себя также физических лиц, которые отдельно оговорены как плательщики налога.

2. Из объекта налогообложения может быть исключена доходная недвижимость (дома, квартиры, прочие строения, сдаваемые в аренду), которая по размеру попадает в льготную категорию. Таким образом, из налоговой базы могут быть исключены важные с позиций имущественного налогообложения объекты недвижимого имущества.

3. Предложенная система налогообложения недвижимого имущества, отличного от земельного участка, физических лиц – субъектов хозяйствования (значительную часть которых составляют субъекты малого предпринимательства) и юридических лиц предусматривает налогообложение всей площади всех типов недвижимости и отсутствие каких-либо льгот в отличие от физических лиц – не субъектов хозяйствования. Введение такого налога может привести к сокращению объемов производства субъектами хозяйствования, реоформлению недвижимости, уклонению от уплаты налога и, как следствие, переходу дохода данной категории плательщиков в теневой сектор экономики.

4. Указание на то, что плательщики налога – физические лица должны самостоятельно рассчитывать сумму налога и предоставлять декларацию о доходах и имуществе органам государственной налоговой службы, может привести к намеренному уменьшению сумм платежей и трудностям в администрировании, поскольку согласно ст.18.2 Закона Украины "О налоге с доходов физических лиц" деклара-

цию о доходах не подают физические лица, получающие доход от налоговых агентов.

Поэтому, учитывая опыт построения системы имущественного налогообложения зарубежными странами, и с целью предотвращения увеличения налогового давления, уклонения от уплаты налогов и устранения вышеуказанных недостатков, в проект Налогового Кодекса целесообразно внести изменения, исключая указанные недостатки.

В настоящее время в Верховную Раду Украины внесен проект Налогового кодекса, который по разным причинам, в том числе политического характера, вообще не содержит раздела о налогообложении недвижимого имущества. Однако это не значит, что со временем такой налог в Украине не может появиться. Как указано в Концепции реформирования налоговой системы Украины, утвержденной распоряжением КМУ от 19.02.2007г. № 56-р, одним из направлений совершенствования имущественного налогообложения является введение налога на недвижимое имущество путем включения его в состав местных налогов и сборов.

Прогноз налогообложения недвижимого имущества (на примере г. Донецка)

Значение налога на недвижимое имущество, если он будет введен в Украине, можно оценить на примере г. Донецка (прогноза налоговых поступлений на период до 2020 г.).¹

Относительно платы за землю, состоящей из налога на землю и арендной платы, прогноз налоговых поступлений можно выполнить, основываясь на данные годовых отчетов об исполнении бюджета города. В последние годы плата за землю составляет около 100 млн. грн. (14% доходов общего фонда): в 2005 г. в сводный бюджет г. Донецка поступило 89,7 млн. грн., в 2006 г. – 100,9 млн. грн., план на 2007 г. – 108, 2 млн. грн.

¹ Прогноз развития г. Донецка и его налогово-бюджетной системы выполнен в ИЭП НАН Украины с использованием методов системной динамики Дж. Форрестера. Эти методы были успешно апробированы для исследования процессов урбанизации и развития экономико-экологических систем во многих странах мира. Их применение позволяет сформировать укрупненные сценарии развития города, а затем на их основе – ожидаемые показатели развития налогово-бюджетной системы, ресурсы которой могут быть использованы для решения актуальных задач социально-экономического развития.

С течением времени ставки земельного налога периодически повышаются, что приводит к росту платы за землю. Так в 2006 г. сумма платы за землю по г. Донецку увеличилась по сравнению с 2000 г. в 2,9 раза, что уже сопоставимо с темпами роста экономики (в действовавших ценах объемы производства продукции промышленности увеличились за тот же период в 3,8 раза, розничный товарооборот – в 4,7 раза, фонд оплаты труда – в 4,6 раза). Можно предположить, что в средне- и долгосрочной перспективе темпы роста платы за землю будут соответствовать темпам роста экономики в номинальном исчислении, или даже превосходить их: суммы платы за землю составят в 2010 г. – 143 млн. грн., в 2015 г. – 212 млн. грн. и в 2020 г. – 295 млн. грн.

Налог на недвижимость юридических лиц можно рассчитать на основе прогнозных оценок балансовой стоимости объектов основных фондов, исходя из предположения, что ставка налога составит 0,5% такой стоимости¹ (табл. 1).

Таблица 1.

Прогноз сумм налога на недвижимое имущество юридических лиц

Годы	Первоначальная стоимость основных фондов, млрд. грн	Коэффициент годности, % ¹	Остаточная стоимость основных фондов, млрд. грн.	В т.ч. зданий строений (55%), млрд. грн.	Налог по ставке 0,5% в бюджет города (75%), млрд. грн.
2010	56,4	50,5	28,5	15,7	59,0
2015	63,1	52,5	33,2	18,2	68,0
2020	67,8	54,6	37,2	20,5	76,0

¹ Прирост коэффициента годности рассчитан по статистическим данным за 2001-2005 гг.

Как видно из таблицы, при ожидаемом росте среднегодовой стоимости объектов основных фондов предприятий г. Донецка налоговые поступления в городской бюджет могут быть значительными и составить к 2020 г. около 80 млн. грн.

Достаточно сложно определить ожидаемую сумму поступлений налога на недвижимое имущество физических лиц. В соответствии с проектом Налогового Кодекса (Раздел VI) в редакции от 22.03.2007 г. объектом обложения должна стать площадь квартир и жилых домов, превышающая 200 м², дачных (садовых) участков

¹ Розділ VI "Податок на нерухоме майно (нерухомість), відмінне від земельної ділянки" проекту Податкового Кодексу в редакції від 14.04.2007 р.

(свыше 100 м²), гаражей (свыше 30 м²). Следовательно, основным объектом налогообложения недвижимости физических лиц будет элитное жилье – пентхаузы в новостройках и жилые дома размером свыше 200 м². В последнее время рынок элитной недвижимости развивается быстрыми темпами. В данное время зарегистрировано свыше 250 единиц жилого фонда, средняя площадь которых составляет 285-300 м².

Таким образом, в условиях 2007 г. предполагаемая сумма налога на недвижимое имущество физических лиц могла бы составить 0,5 млн. грн. (около 1% от суммы налога на недвижимое имущество юридических лиц). Такие налоговые поступления можно считать несущественными с позиций общей суммы доходов бюджета города. И хотя в дальнейшем в связи с увеличением количества элитного жилья эта составляющая налога может возрасти, она, скорее всего, будет выполнять социальную и регулирующую, а не фискальную функцию.

В целом налог на недвижимость может составить более 10% доходов общего фонда бюджета города.

Выводы и предложения по совершенствованию налогообложения недвижимого имущества в Украине

В Украине еще нет полной определенности в части того, будет ли введен налог на недвижимое имущество, а если да – то каким будет механизм его налогообложения. Учитывая опыт развитых стран, можно выделить следующие положения, являющиеся базовыми при построении системы имущественного налогообложения.

(1) Объектом налогообложения обычно является совокупность индивидуально-определенных объектов недвижимого имущества (земельных участков, расположенных на них зданий, строений, сооружений, которые не могут быть перемещены в другое место без потери их качественных или функциональных характеристик).

(2) Базу налогообложения составляет оценочная или рыночная стоимость, реже арендная стоимость или площадь объектов недвижимого имущества. При определении стоимости недвижимого имущества, как правило, используется массовая

оценка на основе применения стандартных процедур расчета стоимости объектов для целей налогообложения (посредством компьютерных технологий).

(3) Ставка налога дифференцирована в зависимости от видов недвижимости, определенных в фискальном кадастре недвижимого имущества.

(4) Использование льгот при налогообложении недвижимого имущества направлено на обеспечение стабильности налоговых обязательств и решение проблем, связанных с непредсказуемостью изменений, происходящих на рынке недвижимости. Льготы, как правило, предоставляются по типу недвижимости, реже по типу плательщиков, исходя из того, что налогом облагается объект недвижимости, а не плательщик.

(5) В странах с развитой экономикой сумма налога на недвижимое имущество, как правило, вычитается из суммы налога на доход корпораций и индивидуального подоходного налога (используется зачетная система).

Однако, наряду с преимуществами, важно учитывать также недостатки налогов на недвижимое имущество. В развитых странах они, как правило, не пользуются популярностью у налогоплательщиков. Среди причин этого указываются нарушения принципов справедливости при унифицированном обложении недвижимого имущества физических и юридических лиц, не всегда достаточная защищенность малоимущих слоев населения, владеющих объектами недвижимости. Сложные технические проблемы возникают в связи с необходимостью организации точного учета, оценки и переоценки недвижимости. К числу недостатков этого налога относится также опасность произвольного повышения налоговых ставок, обусловленная нехваткой финансовых ресурсов в местных бюджетах.

С целью соблюдения принципов налогообложения, стимулирования эффективного использования объектов недвижимости и предотвращения негативной реакции со стороны потенциальных налогоплательщиков при введении налога целесообразным является выполнение следующих условий:

применение формы налога с отдельными ставками. Имеется в виду, во-первых, отдельное налогообложение объектов недвижимого имущества физиче-

ских и юридических лиц; во-вторых, применение дифференцированных налоговых ставок к различным классам недвижимого имущества;

соблюдение принципа вертикального равенства и требований социальной справедливости за счет установления высокого необлагаемого минимума базы налога, применения льгот для отдельных типов недвижимого имущества;

введение зачетной системы при налогообложении недвижимого имущества, что позволит, с одной стороны, избежать двойного налогообложения доходов, с другой – удержать в местных бюджетах взносы налогоплательщиков;

завершение формирования данных единой автоматизированной системы земельного кадастра Украины и единого многоцелевого кадастра недвижимости юридических и физических лиц с указанием категорий недвижимого имущества для целей налогообложения.

Таким образом, исходя из налоговой теории и зарубежного опыта, для Украины целесообразным является переход от налогообложения только земли к налогообложению всех объектов недвижимого имущества. Кроме того, важно учитывать, что в условиях Украины именно недвижимость является критерием реальной платежеспособности наиболее обеспеченных граждан, а ее необложение приводит к явному нарушению требований экономической эффективности и социальной справедливости. Однако это не означает, что такой переход можно будет легко осуществить, или что это нужно сделать уже в ближайшее время. В любом случае следует принимать во внимание возможности получения политически достижимых результатов, что уже составляет предмет отдельного исследования, требующего анализа политических рынков, учета институциональных особенностей Украины и некоторых других обстоятельств.

Литература

1. Вишневський В.П., Чекина В.Д. Основные концепции налогообложения недвижимого имущества //Бізнес-інформ.-2007.-№12
2. Local government revenue and expenditures [Электронный ресурс]: Statistics Canada, CAN-SIM. – Режим доступа: www40.statcan.ca/101/ind01/13_3764_3766.htm?hili_govt52. – Загл. с экрана.
3. Almy R. A survey of property tax systems in Europe. Department of taxes and customs. The Ministry of Finance. Republic of Slovenia, 2001.
4. Ф. Харрисон, Г. Титова, Т. Роскошная. Налоги и рынок. "Мертвый" груз экономики. – СПб.: Фонд "Земля и благосостояние общества", 1999. – 62 с.
5. Musgrave R. A., Musgrave P.B. Public Finance in Theory and Practice. Fourth ed. - New York:

McGraw-Hill, 1984. - 824 p.

6. Статистичний щорічник за 1999 рік. – К.: Видавництво "Техніка". – 2000. – 645 с.

7. Статистичний щорічник України за 2005 рік / За ред. Осауленка О.Г. – К.: Видавництво "Консультант". – 2006. – 575 с.

8. Україна у цифрах у 2006 році. Статистичний довідник / за ред. Осауленка О.Г. – К.: Видавництво "Консультант". – 2005. – 240 с.

Роль налогов на недвижимость в формировании местных бюджетов

*Лунина И.А., зав. отделом финансового и бюджетного прогнозирования,
доктор экономических наук, профессор*

Фролова Н.Б. младший научный сотрудник

*Государственное учреждение «Институт экономики и прогнозирования
НАН Украины» (г. Киев)*

К числу нерешенных проблем местных бюджетов Украины следует отнести недостаточную диверсификацию доходов и отсутствие в распоряжении местных органов власти налогов, которые в достаточной мере отвечали бы принципу эквивалентности и таким образом обеспечивали бы взаимосвязь между жителями административно-территориальных единиц и местными бюджетами. Решение этих проблем во многих странах стало возможным благодаря использованию налогов на недвижимость.

Предложения о введении налогов на недвижимость в Украине неоднократно высказывались различными авторами [1, 2, 3, 7]. Известно несколько проектов закона о налогах на недвижимое имущество (как физических лиц, так и предприятий), некоторые из которых даже были рассмотрены Верховной Радой Украины в первом чтении. Однако, ни по одному из проектов работа так и не была завершена. Проект Налогового кодекса Украины, переданный в Верховный Совет Украины в октябре 2007 г., первоначально предусматривал Раздел по налогу на недвижимое имущество, который в дальнейшем был исключен ввиду политической непопулярности данного налога. Поэтому очевидно, что вопрос о достоинствах и недостатках налогов на недвижимость требует детального рассмотрения.

В соответствии с теорией бюджетного федерализма необходимым условием эффективного функционирования многоуровневых бюджетных систем, в т.ч. и местных бюджетов, является выполнение определенных требований к формированию налоговых доходов [15]. Налоги,

предоставляемые в распоряжение местных органов власти, должны отвечать следующим принципам :

- **Принцип получаемой выгоды** – взимание налогов должно соответствовать той выгоде, которую получают жители и субъекты экономической деятельности определенных территорий от местных общественных благ, предоставляемых за счет соответствующих местных бюджетов;
- **Принцип широкого распределения налоговой нагрузки** – такие налоги должны платить по возможности большинство жителей и предприятий административно-территориальных единиц;
- **Принцип территориальной привязки** – объект налогообложения должен быть связан с определенной территорией и отличаться низкой мобильностью;
- **Принцип независимости налоговых поступлений от конъюнктурных изменений в экономике** – поступления таких налогов не должны реагировать на изменение конъюнктуры рынка (или реагировать в незначительной мере).

Последнее требование является особенно важным с точки зрения обеспечения стабильности налоговых поступлений, поскольку основные виды расходов местных бюджетов либо не зависят от экономических циклов (например, расходы на здравоохранение, образование), либо возрастают в периоды ухудшения экономической ситуации (например, расходы по социальной защите наиболее уязвимых групп населения) [13].

Местным органам власти должно быть предоставлено право определять ставку хотя бы одного высокодоходного налога. С одной стороны, это позволит приводить расходы местных бюджетов в соответствие с возможностями их финансирования и потребностями жителей территорий. С другой стороны, это будет способствовать повышению ответственности местных органов власти за предоставление местных общественных благ и использование бюджетных средств.

Налоги на недвижимое имущество – это налоги, которые регулярно взимаются за использование недвижимого имущества или владение им, включая землю, здания и другие сооружения [6]. Они могут взиматься как с владельцев недвижимости, так и с ее арендаторов, или и с тех, и с других одновременно. Сумма налога обычно составляет определенный процент от оценочной стоимости собственности, которая может определяться на основе условного арендного дохода, продажной цены, капитализированного дохода или таких характеристик недвижимости как ее размер и местоположение. Согласно классификации доходов в статистике государственных финансов налоги на недвижимость входят в группу налогов на собственность, которая также включает: периодические налоги на чистую стоимость имущества (движимого и недвижимого); налоги на финансовые операции и операции с капиталом; налоги на наследуемое имущество и дарение; другие нерегулярные налоги на собственность.

К числу достоинств налогов на недвижимость – как источников формирования местных бюджетов – относится, прежде всего, то, что их взимание отвечает главному принципу финансирования местных бюджетов – принципу получаемой выгоды. Налоги на недвижимость можно рассматривать как своего рода плату за предоставляемые на определенной территории местные общественные блага. Увеличение количества и качества таких благ увеличивает спрос на жилье и другие объекты недвижимости в соответствующих регионах и капитализируется в более высоких ценах на недвижимость и землю. Усилия местных органов власти по улучшению местной инфраструктуры, отражаясь в ценах на недвижимость, способствуют увеличению доходов местных бюджетов от налогов на недвижимость.

В рыночных условиях население имеет возможность изменить место проживания и переехать туда, где предоставление местных общественных благ и услуг в большей степени отвечает его предпочтениям, т.е. в соответствии с теорией Ч.Тибу „проголосовать ногами“ за тот или иной уровень обеспечения местными общественными благами [19]. Правда, условием такого голосования

является приемлемый уровень расходов, связанный с изменением места жительства, – такие расходы не должны превышать дополнительную полезность альтернативных общественных благ.

Объекты недвижимости непосредственно связаны с определенной территорией и потому от уплаты налогов на недвижимость трудно уклониться, в отличие, например, от налога на доходы. Такие особенности налогов на недвижимость позволяют достаточно хорошо прогнозировать их поступления в бюджет, что является важной предпосылкой обеспечения устойчивого финансирования расходов местных бюджетов.

Все жители определенной территории являются собственниками или арендаторами какой-то недвижимости, расположенной на данной территории (по крайней мере, жилой недвижимости), поэтому использование налогов на недвижимость позволяет привлечь максимальное число жителей к участию в формировании доходов местных бюджетов, а также повысить ответственность органов местного самоуправления перед своими избирателями за принимаемые бюджетные решения и соблюдение бюджетной дисциплины.

Налогообложение недвижимости позволяет также приблизиться к созданию налоговой системы, в которой прямые налоги взимаются на основе дохода в его всеохватывающей форме (comprehensive income). Согласно выводам американских исследователей Ч.Халтена та Р.Шваба, налогообложение доходов индивида не должно ограничиваться доходами от использования факторов производства (труда, капитала, земли, предпринимательских способностей). Налогообложению должен подлежать и условно-начисленный доход, получаемый индивидами благодаря тому, что они пользуются определенным „общественным капиталом” и местными общественными благами, например, дорогами, садами и парками, школами, больницами и другой местной инфраструктурой [12]. В частности, налог на жилую недвижимость, который учитывает особенности местоположения, качество жилья и жизни, можно рассматривать как налог на такой условно-начисленный доход.

Кроме того, налоги на недвижимость помогают включить в систему налогообложения некоторые виды доходов, которые не являются базой подоходного налога, в частности, вмененную ренту от использования объектов недвижимости их непосредственными собственниками [5].

Среди аргументов в пользу применения налогов на недвижимость некоторые эксперты называют процессы старения населения, поскольку пенсионеры развитых стран сохраняют основную часть своего имущества в форме недвижимости [18]. Таким образом, налоги на недвижимость позволят обеспечивать финансирование расходов местных бюджетов и при увеличении числа пенсионеров, проживающих на определенной территории.

К числу недостатков налогов на недвижимость следует отнести, прежде всего, их регрессивность – доля таких налогов в доходах снижается по мере увеличения благосостояния домашних хозяйств.

Однако, необходимо обратить внимание на то, что в условиях развитой рыночной экономики стоимость жилой недвижимости, как правило, соответствует платежеспособности домашних хозяйств. Еще Дж. С. Милль подчеркивал, что покупка индивидом жилья более высокой рыночной стоимости свидетельствует о его более высокой платежеспособности, а также о том, „какие затраты он позволяет себе совершить“[4].

Для устранения, в определенной степени, социальной несправедливости налогов на недвижимость, не учитывающих семейное положение, состояние здоровья или уровень доходов налогоплательщиков, местные органы власти могут предоставлять налоговые льготы наименее защищенным группам населения. Так, в Испании местные органы власти имеют право предоставлять льготы многодетным семьям или увеличивать уровень налогообложения пустующих домов, собственники которых намереваются их продать или сдать в аренду [14]. Вместе с тем, многие эксперты обращают внимание на то, что налоги на недвижимость должны выполнять исключительно фискальную функцию, тогда как для реализации целей социальной справедливости целесообразно использовать политику бюджетных расходов [16].

Кроме того, при налогообложении жилой недвижимости определенная часть такой недвижимости должна освобождаться от налога. Это отвечает общему принципу „освобождения от налогообложения всего, что абсолютно необходимо для нормального существования“ [4].

Один из основных теоретических аргументов в пользу налогов на недвижимость состоит в том, что такие виды доходов способствует повышению эффективности предоставления местных общественных благ. Вместе с тем, согласно выводам Б.Гамильтона, этого можно достичь лишь при условии формирования достаточно однородных территориальных общин, т.е. общин, жители которых имеют достаточно сходные предпочтения в отношении местных общественных благ и услуг [11]. Однако, на практике это условие не всегда выполнимо.

Применение налогов на недвижимость требует определенных административных затрат, особенно на этапе подготовки к его введению, а также для постоянного обновления кадастров недвижимого имущества и своевременной оценки имущества, подлежащего налогообложению. Дополнительные проблемы возникают и при налогообложении недвижимости в условиях высокой инфляции.

Несмотря на отмеченные выше недостатки, налоги на недвижимость взимаются в настоящее время во всех 30-ти странах ОЭСР. Только в двух странах (Бельгии и Швеции) они не являются источниками финансирования расходов местных бюджетов. В 16-ти странах ОЭСР за счет налогов на недвижимость формируются доходы как центрального бюджета (или бюджета штатов), так и местных бюджетов, а в 12 странах – только местных бюджетов. В Швеции принято решение передать с 2008 года налог на недвижимость на уровень муниципалитетов [10]. Местные органы власти различных стран, как правило, наделены достаточно широкими полномочиями по определению ставок налогов на недвижимость (или их изменению в установленных центральными органами власти пределах).

В большинстве унитарных государств ОЭСР налоги на недвижимость полностью поступают в местные бюджеты. Только во Франции и Корее доля местных бюджетов в налогах на недвижимость составляет около 97% (2004 г.), в Норвегии – 87,5% и в Великобритании – 52,2% (2004 год).

Как видно из представленных в табл. 1 данных, налоги на недвижимость обеспечивают наибольший объем доходов местных бюджетов (% ВВП) в США (в последние годы около 2,7% ВВП), во Франции и Японии (2% ВВП), Великобритании и Новой Зеландии (около 1,7%).

Таблица 1: Доходы местных бюджетов от налогов на недвижимость в странах ОЭСР: 1975-2004, % ВВП

	1975	1980	1990	1995	2004
Федеративные государства					
США	3,08	2,37	2,75	2,69	2,71
Канада	2,65	2,51	2,73	2,84	2,51
Австралия	1,08	1,01	1,03	0,99	0,91
Германия	0,40	0,39	0,35	0,38	0,45
Австрия	0,28	0,25	0,22	0,23	0,22
Швейцария	0,12	0,13	0,10	0,12	0,13
Мексика		0,02	0,07	0,10	0,12
Унитарные государства					
Франция	1,13	1,20	1,44	1,93	2,03
Япония	1,21	1,35	1,58	1,99	2,03
Новая Зеландия	1,98	2,01	2,12	1,73	1,75
Великобритания	3,75	3,71	0,92	1,30	1,73
Исландия	0,90	0,78	1,00	1,25	1,20
Дания	1,54	1,34	1,04	1,00	1,17
Нидерланды	0,25	0,61	0,67	0,75	0,84
Италия	0,04	0,00	0,00	0,79	0,83
Испания	0,07	0,04	0,46	0,63	0,69
Корея	0,43	0,00	0,52	0,66	0,62
Ирландия	2,20	1,07	0,82	0,77	0,61
Португалия			0,25	0,36	0,49
Финляндия			0,09	0,46	0,46
Турция					0,21
Норвегия	0,16	0,14	0,30	0,30	0,21
Греция	0,00	0,02	0,00	0,13	0,13
Люксембург	0,20	0,23	0,14	0,11	0,09
Постсоциалистические государства					
Польша				1,04	1,29

Словацкая Республика					0,33
Венгрия				0,11	0,25
Чешская Республика				0,26	0,18

Источник: рассчитано авторами на основе данных „Revenue Statistics: 1965–2005“. – Paris: OECD, 2006.

В странах ОЭСР наблюдается значительная вариация уровня доходов местных бюджетов от налогов на недвижимость. Максимальный и минимальный показатели различаются более, чем в 22 раза как по группе федеральных, так и по группе унитарных государств. Это связано с различиями в составе объектов налогообложения, в размерах налоговых ставок, в методах оценки недвижимости, а также в видах и объемах налоговых льгот. Например, в Корее предоставляются льготы по налогу на землю для предприятий высокотехнологичных отраслей [17].

В ряде стран невысокий уровень доходов от налогов на недвижимость отражает политические и административные трудности такого налогообложения.

В странах с развитым гражданским обществом и многолетними традициями местного самоуправления ставки налогов на недвижимость могут устанавливаться исходя из потребностей муниципалитетов в финансировании расходов (например, в Швейцарии, Австралии, Канаде, США) [9].

В Австралии, Великобритании и Ирландии налоговые доходы местных бюджетов обеспечиваются исключительно налогами на недвижимость (табл. 2).

Таблица 2: Доля налогов на недвижимость в налоговых доходах местных бюджетов стран ОЭСР: 1975-2004, %

	1975	1980	1990	1995	2004
Федеративные государства					
Австралия	100,0	99,9	99,5	100,0	100,0
Канада	83,9	82,3	78,8	81,3	87,5
США	82,0	75,9	74,2	72,9	72,3
Мексика		25,0	44,2	53,2	58,6
Германия	12,5	11,3	11,6	13,9	17,5
Австрия	6,1	5,7	4,9	5,4	5,5
Швейцария	2,4	2,7	2,2	2,5	2,8
Унитарные государства					
Великобритания	96,4	100,0	36,3	100,0	100,0

Ирландия	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Новая Зеландия	89,1	92,5	92,7	90,0	89,9
Нидерланды	54,2	75,2	68,9	69,1	56,2
Франция	42,0	42,1	36,7	40,8	42,3
Греция		3,0	0,0	45,8	42,2
Япония	22,7	20,9	21,2	29,3	30,0
Португалия			16,2	22,0	24,8
Корея	28,3		15,4	17,2	14,0
Исландия	15,1	15,3	16,0	19,3	13,8
Италия	17,3	0,5	0,0	36,3	12,2
Турция					9,7
Дания	13,2	10,3	7,2	6,4	6,9
Испания	8,5	3,8	11,3	14,8	6,5
Финляндия			0,9	4,5	5,0
Люксембург	9,7	9,0	6,0	4,8	4,8
Норвегия	1,9	1,7	3,6	3,7	3,4
Постсоциалистические страны					
Польша				37,4	32,5
Словацкая Республика					21,8
Венгрия				10,0	10,9
Чешская Республика					3,6

Источник: рассчитано авторами на основе данных „Revenue Statistics: 1965–2005“. – Paris: OECD, 2006.

В Канаде, США и Ирландии они составляют более 70%, а в таких унитарных государствах как Нидерланды, Франция и Греция – более 40%. В Финляндии, Норвегии и в Люксембурге поступления налогов на недвижимость не превышают 0,5% ВВП и составляют менее 5% налоговых доходов местных бюджетов.

Важную роль налоги на недвижимость играют при формировании местных бюджетов в таких постсоциалистических странах Восточной Европы как Польша (32,5% налоговых доходов) и Словакия (21,8%).

На первый взгляд доходы от единственного в Украине налога на недвижимость – платы за землю – обеспечивают получение доходов, уровень которых сопоставим с доходами местных бюджетов от налогообложения недвижимости в таких унитарных государствах как Испания, Ирландия, Корея, Португалия, Финляндия, и выше, чем в Турции, Норвегии, Греции и Люксембурге. Однако, в Украине плата за землю (в виде земельного налога,

взимаемого с собственников земельных участков и земельных паев, а также арендной платы с пользователей) имеет ряд особенностей.

Во-первых, целью введения данного платежа является не финансирование деятельности местных органов власти, а формирование источника средств для финансирования мероприятий по рациональному использованию и охране земель, повышению плодородия почв, ведению земельного кадастра и т.д. (статьи 3 и 22 Закона Украины „О плате за землю“)¹.

Во-вторых, плата за землю не является тем налогом, который создает ощутимую нагрузку на максимальное число жителей территорий, поскольку, например, жители многоквартирных домов не являются в явном виде ее плательщиками. Это связано с тем, что согласно Закону Украины „О плате за землю“ (статья 5), плательщиками земельного налога и арендной платы являются собственники и пользователи земельных участков и земельных паев. Для многоквартирных домов плательщиками налога на земельные участки являются жилищно-эксплуатационные конторы, которые управляют этими домами и которым (согласно статье 42 Земельного кодекса Украины) предоставлены в постоянное пользование земельные участки, на которых расположены многоквартирные жилые дома (включая придомовые территории государственной и коммунальной собственности).

В третьих, полномочия местных органов власти в отношении платы за землю сводятся к предоставлению льгот. При этом многие виды льгот устанавливаются также и центральными органами власти.

Таким образом, плата за землю, в том виде, как она существует в настоящее время в Украине, не отвечает важнейшим требованиям к источникам местного финансирования.

В Украине до настоящего времени налоговые полномочия органов местного самоуправления ограничены правами изменять (в заданных пределах) ставки местных налогов и единого налога для субъектов малого

¹ В 2000-2007 гг. действие норм закона о целевом использовании полученных доходов (поступлений платы за землю) ежегодно приостанавливалось.

предпринимательства. Однако, доля этих налогов в местных бюджетах Украины в 2002-2005 гг. не превышала 9%, в 2006 г. она снизилась до 6,5% (рис. 1).

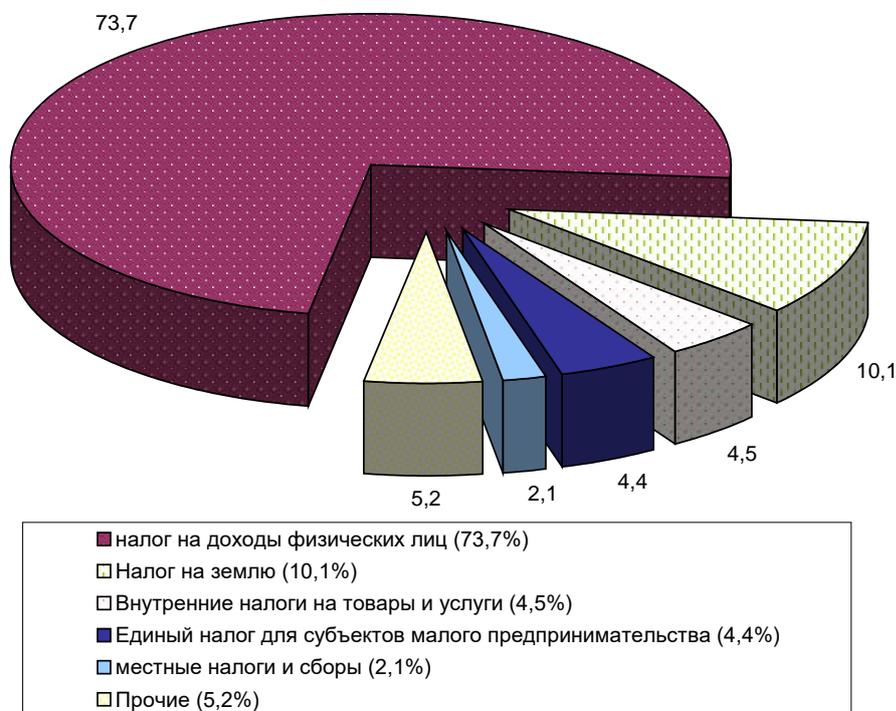


Рис. 1. Структура налоговых доходов местных бюджетов Украины: 2006 г., %

Оценивая аргументы за и против введения налогов на недвижимость в Украине (дополнительно к плате за землю) необходимо, по нашему мнению, принять во внимание и ряд особенностей социально-экономической ситуации в странах с переходной экономикой, в частности, высокий уровень теневых доходов, а также ввоз в страну доходов, заработанных за рубежом и не включенных в систему подоходного налогообложения Украины. Последнее обстоятельство, учитывая, что налог на доходы физических лиц обеспечивает 30% общей суммы доходов местных бюджетов Украины и более 70% их налоговых поступлений, является одной из причин тяжелого финансового положения местных бюджетов ряда регионов.

Вместе с тем, сравнительный анализ региональных различий объемов инвестиций в жилье (в расчете на душу населения), которые могут служить косвенным индикатором уровня фактических доходов населения, и налогов на доходы физических лиц (в расчете на душу населения) показывает, что по инвестициям в жилье первые позиции (в % к среднему (без Киева) показателю по регионам Украины) занимают области со сравнительно низким уровнем налоговых поступлений (рис. 2).

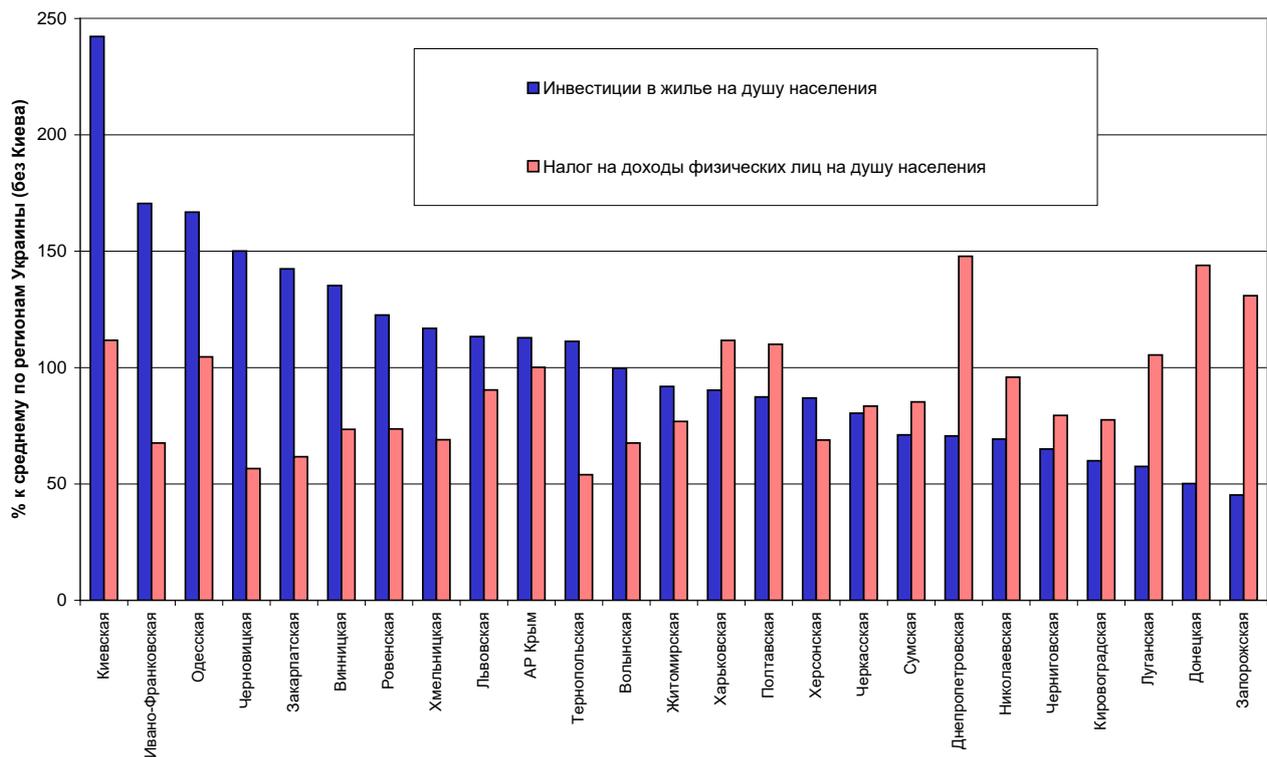


Рис. 2. Инвестиции в жилье и налог на доходы физических лиц в расчете на душу населения: 2006 г., % к среднему по регионам Украины (без Киева)

В таких условиях использование налога на недвижимость (в дополнение к существующей плате за землю) позволило бы существенно укрепить доходную базу местных бюджетов в наиболее проблемных регионах Украины.

Анализ достоинств и недостатков налогов на недвижимость показывает, что несмотря на определенные недостатки, налоги на недвижимость удовлетворяют основным принципам формирования налоговых доходов местных бюджетов. Эти налоги отвечают принципу территориальной привязки,

позволяют обеспечить налоговую нагрузку на максимальное число жителей и предприятий административно-территориальных единиц, а также соответствуют получаемой ими выгоде от местных общественных благ.

Вместе с тем, учитывая политические проблемы, связанные с налогообложением жилой недвижимости, а также для того, чтобы исключить искажающее влияние налогов на недвижимость на поведение домашних хозяйств и предприятий, ставки таких налогов не должны быть высокими.

Необходимо также обратить внимание на то, что введение налогов на недвижимость потребует большой подготовительной работы, связанной с проведением инвентаризации и оценки имущества, а также с решением ряда организационных вопросов.

Литература

1. Кириленко О.П. Местное налогообложение в Украине: состояние и проблемы реформирования / Налогообложение: проблемы науки и практики. – Харьков: ИД „ИНЖЭК”, 2006 – С.207
2. Концептуальные основы налогообложения недвижимого имущества / НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2007. – С. 66;
3. Крисоватый А.И. Моделирование векторов реформирования налоговой системы / Налогообложение: проблемы науки и практики. – Харьков: ИД „ИНЖЭК”, 2006 – С.98;
4. Милль Дж.С. Основы политической экономии. – М.: Прогресс, 1981. – Т.3. – С.199, 201-202.
5. Проблемы налоговой системы России: теория, опыт, реформа. – М.: Институт экономики переходного периода, 2000. – Т.2. – С.69.
6. Руководство по статистике государственных финансов 2001 года. – МВФ, 2001. – С. 63 (п.5.39 – 5.44).
7. Чубук Л.П. Зміни у системі оподаткування нерухомості як перспективний напрям податкової політики // Фінанси України. – 2004. - № 3. – С.99.
8. Циммерманн Х. Муниципальные финансы: Учебник / Пер. с нем. – М.: Издательство «Дело и сервис». – 2003. – С. 161-167, 323-324
9. Almy R. The survey of property tax systems in Europe // Department of Taxes and Customs, the Ministry of Finance, Republic of Slovenia, 2001. – p.17-18.
10. Economic survey of Sweden 2007: Fiscal issues related to the housing market // OECD, 2007. – p. 124.
11. Guilfoyle J.P. The effect of property taxes on home values // Journal of real estate literature. – 2000. – Vol.8. – p.112-114.
12. Hulten Ch.R., Schwab R.M. A Haig-Simons-Tiebout comprehensive income tax // National tax journal. – 1991. –№44 (1). – p.67-78.
13. Joumard I., Kongsrud P.M. Fiscal relations across government levels // OECD Economic Studies. – 2003. – № 36. – p.190.
14. Pedreja-Chaparro F., Salinas-Jimenez J., Suarez-Pandisillo J. Financing local governments: the Spanish experience / International Studies Program, Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University. – 2006. – w.p. № 06-11. – p.10-11.
15. Peffekofen R. Finanzausgleich I: Wirtschaftstheoretische Grundlagen // Handbörterbuch der Wirtschaftswissenschaften. – Stuttgart, 1980. – Bd. 2. – S. 622

16. Suarez-Pandiello J. Grandes ciudades y Modernizacion del cobierno Local // Economistas. – № 100. – 2003. – p. 209-213.
17. Tax Policy and Tax System in Korea // Korean Institute of Public Finance, 2004. – p. 367.
18. The tax system in Norway: past reforms and future challenges // OECD, Economics Department Working Papers. – 2000. - № 244 . – p.31
19. Tiebout C. A Pure Thorie of Local Expenditure // Journal of Political Economy. – Chicago, 1956. – Vol. 64. – p. 416–424.

НДС В СИСТЕМЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ УКРАИНЫ

Ефименко Т.И., доктор экономических наук, профессор,
Министерство финансов Украины (Киев)

Налог на добавленную стоимость является одним из важнейших бюджетообразующих и основным косвенным налогом в Украинской системе налогообложения. Вместе с тем, в отличие от зарубежных аналогов, практика его применения свидетельствует о наличии серьезных проблем и необходимости усовершенствования НДС в процессе подготовки Налогового кодекса.

Во время введения в Украине налога на добавленную стоимость его ставка была установлена на уровне 28%. Доля НДС составляла 39,3% от общего объема налоговых поступлений в бюджет. Налог на добавленную стоимость, уплачиваемый украинскими предприятиями, снижал их финансовую устойчивость и не стимулировал развития предпринимательства вообще, а малых и средних предприятий - особенно. Покупая сырье и материалы для производства продукции, украинское предприятие переплачивало сверх цены 28%, которые поступали в бюджет государства. Продавая свою продукцию, это предприятие взимало с покупателя еще 28% ее стоимости, которые также должны были поступить в доход государства. Таким образом, НДС, повышая цены, сокращал как производство, так и потребление, одновременно облегчая доступ дешевым импортным товарам на внутренний рынок Украины.

Поэтому в 1995 году ставка НДС была уменьшена с 28 до 20%. Но и ныне актуальным остается вопрос относительно уменьшения ставки этого налога из-за того, что главными его плательщиками выступают предприятия, выпускающие преимущественно конечную продукцию с высокой долей добавленной стоимости (машиностроение, легкая и пищевая промышленность) и за счет которых обеспечивается экономический рост. Это свидетельствует о наличии существенного противоречия между стимулированием роста ВВП и использованием ставки налога на добавленную стоимость.

На первый взгляд, можно не согласиться с мнением о взаимосвязи стимулирования роста ВВП и ставки НДС из-за того, что в 2001 году был достигнут рост ВВП на 9,1% при уменьшении доли налога на добавленную стоимость в структуре доходов бюджета на 2%. При этом ставка НДС оставалась на уровне 20%. Объяснить такую ситуацию можно следующим образом. Рост ВВП состоялся, в основном, за счет преобладающего роста продукции в топливно-энергетическом и металлургическом комплексе, которая имеет низкую долю добавленной стоимости в конечной продукции и большинство которой экспортируется. Поэтому взимание НДС не имело существенного влияния на рентабельность продукции этих отраслей. Кроме того, отдельные отрасли имеют существенные льготы относительно уплаты НДС. Основное налоговое бремя по уплате НДС приходится на отрасли, вырабатывающие продукцию с высокой долей добавленной стоимости. Отсутствие в действующем законодательстве отраслевой дифференциации по уплате НДС привело к углублению в экономике противоречий относительно структурной перестройки промышленности.

Валовая добавленная стоимость по методологии СНР рассматривается как разность между валовым выпуском в ценах производителей и промежуточным потреблением или как сумма первичных доходов, созданных в производстве. Для целей налогообложения в Украине применяется разность между объемами налоговых обязательств в связи с продажей товаров и суммой НДС, уплаченной за потребленные материальные ресурсы в составе стоимости приобретения (налоговый кредит).

Доля НДС в доходах сведенного бюджета (рис. 1) была нестабильной на протяжении 1992-2005 гг., тем не менее, общая траектория ее движения является нисходящей. Если в 1992 г. доходы бюджета почти на 40% формировались за счет этого налога, в 1997 г. - на 29,3%, то в 2003 г. - лишь на 17%, в 2004 г. - на 18,3%, а в 2005 этот показатель составлял 25,2%.

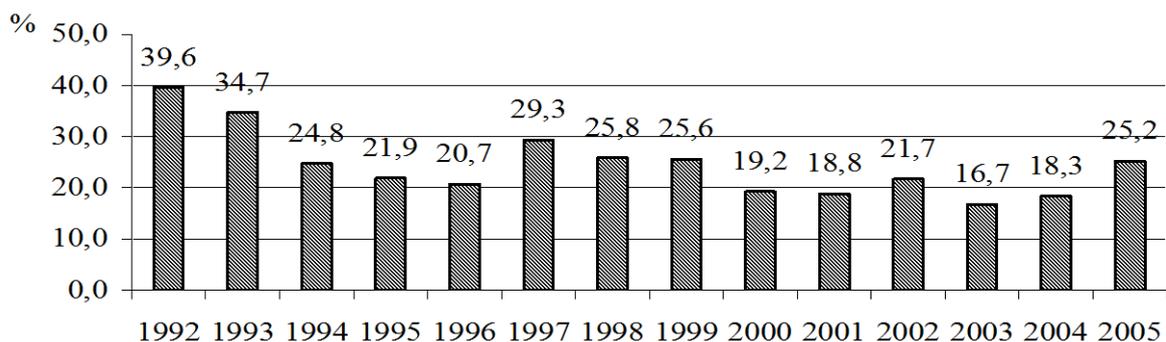


Рис. 1. Доля НДС в доходах сведенного бюджета в 1992-2005 гг.

Сокращение доли НДС по отношению к общей сумме доходов бюджета связано с уменьшением налогооблагаемых оборотов и тенизацией экономики, которые приводят к уменьшению фактического уровня сбора этого налога. Увеличение же доли НДС в 1997 году было связано с изменениями в законодательстве, а именно - отменой отдельных льгот.

Вместе с тем, анализ механизма взимания НДС с коммерческих операций отдельных предприятий свидетельствует о его несовершенстве:

1. Механизм налогообложения НДС позволяет уменьшить его суммы, а также избежать его уплаты, на законных основаниях требовать возмещения НДС из бюджета. Из этого следует, что главный косвенный налог не выполняет фискальной функции.

2. Несовершенство механизма налогообложения НДС создает предпосылки для уменьшения и уклонения от уплаты налога на прибыль. В совокупности недополучение доходов от главного косвенного и прямого налогов подрывает функционирование всей финансовой системы государства.

3. Механизм налогообложения, который позволяет за счет увеличения расходов и недополучения прибыли уклоняться от уплаты НДС, приводит к изменениям в распределении дохода субъектами хозяйствования и, как следствие, к падению эффективности производства, сдерживанию процесса накопления и инвестиций. Т.е. НДС в современных условиях не выполняет

регулирующей функции.

4. Применение ставки на необоснованно высоком уровне приводит к значительному росту цен в национальном хозяйстве стимулирует инфляционные процессы в Украине.

5. НДС, который является налогом на конечное потребление, в конечном итоге, как и другие налоги, ложится бременем на население и бюджетную сферу. В условиях резкого падения личных доходов граждан в Украине и наличии бюджетного дефицита применение этого налога (на всех стадиях продажи) усиливает социальное напряжение в обществе. А рост цен, обусловленный высоким уровнем НДС, приводит к дальнейшему падению уровня жизни населения.

С последним соображением связаны негативные последствия применения НДС в международной практике. Как известно, с августа 2001 года РФ ввела в действие новый Налоговый кодекс [5], которым предусмотрена отмена НДС на экспорт российских товаров (за исключением природного газа, нефти, в том числе газового конденсата), который до этого момента взимался со всех российских товаров по ставке 20%. Эта мера безусловно повысила конкурентоспособность российских товаров на внешних рынках, в том числе и на украинском, что в определенной мере привело к отрицательным последствиям для экономики Украины, поскольку НДС взимается не с товаров, конкурирующих с аналогичными отечественными, а с критического для Украины импорта [7].

Из всего вышесказанного видим, что механизм налогообложения НДС нуждается в существенном реформировании. Усовершенствование этого налога должно осуществляться одновременно с другими платежами подсистемы косвенных налогов и налоговой системой Украины в целом.

Важное значение для усовершенствования взимания НДС имеет отработанность законодательной базы этой сфере, согласованность многих нормативно-правовых документов, которые сопровождают, прежде всего, внешнеторговые сделки. Проблемные моменты возникают, как правило,

именно в процессе согласования действия нескольких разновекторных нормативно-правовых документов.

Так, при определенных обстоятельствах механизм администрирования НДС «пересекается» с Законом Украины «О внешнеэкономической деятельности» [1], Таможенным кодексом [3] и еще, как минимум, с пятью законами и подзаконными актами, в которых определены такие понятия, как “экспорт” и “импорт”, права и обязанности участников внешнеэкономической деятельности и т.п. В большинстве случаев соответствующие ведомства трактуют законодательство по НДС так, как им это удобно, что часто служит причиной конфликтных ситуаций, связанных с взиманием налога на добавленную стоимость. Такое законодательное разнообразие и отсутствие четких критериев, которые определяли бы порядок применения соответствующего законодательства в спорных ситуациях, бесспорно, приводит к возникновению многочисленных судебных коллизий.

Подобное законодательное несоответствие провоцирует своеобразный правовой конфликт интересов, при решении которого интересы самого государства защищаются, как правило, по “остаточному принципу”, поскольку при решении таких споров в суде, согласно налоговому и судебному законодательству, приоритетными являются именно интересы налогоплательщиков.

Уровень уклонения от уплаты этого налога в России оценивается 30%, тогда как в европейских странах он составляет лишь 10-15%. По оценкам Мирового банка [6], в Украине этот уровень составляет 38%, что явилось следствием недостатков законодательства относительно взимания НДС и применения во многих случаях различных схем уклонения от налогообложения.

Необходимость обеспечения взимания НДС, как одного из основных видов налогов, в полном объеме требует рассмотрения способов уклонения от его уплаты и борьбы с ними.

Фальшивые счета-фактуры. Определение суммы налоговых

обязательств по методу начислений предполагает, что расчет суммы НДС к уплате происходит на основании «входных» и «выходных» счетов-фактур без подтверждения факта уплаты налога соответствующими налогоплательщиками. В такой ситуации при отсутствии или невысоком качестве перекрестных проверок налогоплательщиков у плательщика появляется возможность увеличения суммы налоговых отчислений и минимизации суммы налога к уплате с использованием фальшивых счетов-фактур. Под фальшивыми счетами-фактурами понимаются такие счета-фактуры, в которых указанная стоимость поставленных товаров (работ, услуг) не соответствует сумме, уплаченной за указанные в счете-фактуре товары (работы, услуги). При определении суммы налоговых обязательств по НДС методом начислений возникает спрос на фальшивые счета-фактуры со стороны недобросовестных налогоплательщиков. Стоимость такого счета-фактуры определяется указанной в нем суммой НДС. Этими счетами-фактурами пользуются налогоплательщики, которые имеют обязательство по НДС, возникшие в результате реализации продукции, изготовленной с применением сырья и материалов, которые были приобретены у плательщиков НДС.

Уменьшение обязательств налогоплательщиков перед бюджетом с применением фальшивых счетов-фактур осуществляется путем увеличения размера налоговых отчислений на сумму, указанную в таком счете-фактуре без осуществления оплаты поставки соответствующих товаров (работ, услуг). Таким образом, прибыль налогоплательщика после уплаты НДС увеличится на приписанную сумму за вычетом расходов на приобретение фальшивого счета-фактуры. Аналогично фальшивый счет-фактура может быть использован для увеличения расходов на производство и реализацию продукции (что приводит к уменьшению налогооблагаемого дохода) а также для уменьшения активов предприятия с целью сокращения налога на имущество предприятия, если этот налог применяется в государстве.

Предложение на рынке фальшивых счетов-фактур обеспечивают лица, чья деятельность направлена на производство и сбыт фальшивых документов,

или налогоплательщики с отрицательным размером обязательства по НДС при плохо организованной системе возмещения сумм налога из бюджета. В число таких налогоплательщиков могут входить:

экспортеры, применяющие нулевую ставку, у которых сумма «входного» налога подлежит возмещению из бюджета;

налогоплательщики, производящие товары (работы, услуги), облагаемые по льготной ставке при условии осуществления закупки материалов, которые облагаются по стандартной ставке;

другие налогоплательщики, у которых по разным причинам периодически возникает отрицательная разность между суммами «выходного» и «входного» НДС.

Налогоплательщики, у которых образуются отрицательные обязательства по НДС, имеют возможность выставить фальшивый счет-фактуру, не увеличивая собственные налоговые обязательства и получив некоторую компенсацию, эквивалентную стоимости этого счета-фактуры.

Для борьбы с применением фальшивых счетов-фактур можно использовать следующие мероприятия:

1. Необходимо законодательное ограничение количества лиц, которые имеют право выставлять счета-фактуры с суммой НДС. Так, счета-фактуры не должны составляться лицами, освобожденными от обязанностей плательщика. При этом целесообразно, чтобы выставление счета-фактуры с суммой НДС организацией (индивидуальным предпринимателем), которые не имеют на это права, влекло бы за собой ответственность не только покупателя (в данное время НДС по таким счетам-фактурам не включается в налоговый кредит), но также и поставщика. Необходимость такой нормы особенно важна в связи с новым порядком налогообложения предприятий малого бизнеса, согласно которому плательщики единого налога освобождены от уплаты налога на добавленную стоимость.

2. Налоговое законодательство должно содержать положение, которые регламентируют порядок учета и хранения бланков счетов-фактур перед их

выставлением, порядок учета и хранение выставленных счетов-фактур и их копий по поставленным и закупленным товарам и услугам, а также период сохранения счетов-фактур, полученных налогоплательщиком.

3. Налоговое законодательство должно предусматривать, что в случае возникновения подозрения относительно выставления фальшивых счетов-фактур осуществляется встречная проверка предприятий, подозреваемых в использовании таких счетов-фактур. Проверка должна касаться оборотных активов предприятия, правильности ведения бухгалтерского учета, сопоставления записей в учетных реестрах с отдельными экземплярами счетов-фактур.

4. В качестве радикальной меры по борьбе с неправомерным принятием НДС к зачету по фальшивым счетам-фактурам можно установить порядок, согласно которому плательщики, осуществляющие свою деятельность на протяжении периода, меньше установленного законодательством, уплачивают налог, указанный ими в предложенных счетах-фактурах, за покупателя. В этой ситуации, даже при принятии покупателем соответствующей суммы к зачету, бюджет не понесет потери, так как сумма зачета будет равна сумме полученных бюджетных поступлений. Однако следует отметить, что данное мероприятие существенным образом повышает расходы по исполнению налогового законодательства для всех налогоплательщиков, включая добросовестных.

5. Необходима разработка системы контроля со стороны налоговых органов за правильностью начисления и уплаты НДС налогоплательщиками. В частности, автоматизированная система налогового контроля должна сопоставлять суммы налоговых обязательств и суммы налога, принятые к зачету отдельными налогоплательщиками, определять интенсивность операций по реализации товаров (работ, услуг) налогоплательщиками с отрицательными значениями налоговых обязательств другим плательщикам НДС с целью выявления отклонений и подавать сигнал для начала внеочередного контроля.

Фальсификация бухгалтерских записей. Этот вид уклонения от уплаты НДС реализуется при искажении записей в учетных реестрах или в счетах-

фактурах. Основным методом борьбы с подобным методом уклонения от уплаты налогов являются регулярные сплошные и выборочные налоговые проверки, так как сознательное искажение бухгалтерских записей осуществляется, как правило, в масштабах одной фирмы. Для уменьшения нагрузки на налоговые органы при осуществлении проверок налоговым законодательством предполагаются такие мероприятия:

1. На законодательном уровне устанавливаются правила ведения бухгалтерского учета, включая правила учета и хранения счетов-фактур и особые правила бухгалтерского учета для малых предприятий.

2. На законодательном уровне устанавливаются форма и содержание счетов-фактур.

3. Устанавливаются нижние границы оборота, необходимого для регистрации предприятий в качестве плательщика НДС. Такие ограничения необходимы для поддержки количества налогоплательщиков на уровне, который делает возможным проведение качественных проверок квалифицированными налоговыми инспекторами, а также для устранения большой группы потенциальных подозреваемых в уклонении от уплаты НДС.

Кроме перечисленного, необходимо ввести автоматизированную систему налогового контроля, которая позволяла бы сопоставлять суммы, указанные в предложенных счетах-фактурах, и суммы, принятые к отчислению налогоплательщиками. Расхождение указанных значений должно сигнализировать о необходимости проведения перекрестной проверки.

Предприятия, которые существуют на протяжении короткого периода. Такого рода предприятия могут существовать на протяжении одного или нескольких месяцев, осуществляя операции, которые ведут к возникновению налоговых обязательств, после чего прекращают свою деятельность. Особую опасность, учитывая создание возможностей уклонения от налогообложения, использование таких предприятий приобретает при определении момента возникновения налоговых обязательств по НДС кассовым методом. Уклонение от уплаты налогов осуществляется с помощью подобных механизмов при

предоставлении такими предприятиями услуг, точная стоимостная оценка которых затруднена, а также при существовании заговора между фирмой-поставщиком и предприятием-покупателем. Обычно компания, имеющая целью минимизацию налоговых платежей, создает филиал, который предоставляет данной компании некоторые услуги, подлежащие обложению. Материнское предприятие оплачивает услуги и получает право на возвращение уплаченного НДС, а филиал прекращает свою деятельность до уплаты налогов в бюджет, сохраняя, таким образом, в распоряжении владельцев, как сумму налога, так и средства, уплаченные по договору предоставления услуг.

Использование таких предприятий возможно и при другом распространенном способе минимизации налоговых обязательств: при реализации продукции аффилированным предприятием по заниженным ценам и следующей перепродажей по реальным ценам. В этом случае добавленная стоимость аккумулируется на предприятии, которое существует короткий срок и прекращает свою деятельность, не уплатив соответствующих налоговых обязательств.

Борьба с этим механизмом уклонения от выполнения налоговых обязательств не может быть успешной при принятии мер исключительно налоговой политики или налогового администрирования - необходимы решения относительно изменения ответственности за регистрацию предприятий. Наиболее эффективными в данном случае являются такие мероприятия:

1. При регистрации предприятия налоговые органы должны сделать проверку документов лица, которое регистрирует предприятие, убедиться в соответствии характера деятельности предприятия его статусу путем выяснения, имеет ли новообразованное предприятие постоянное место ведения деятельности, персонал, а также не имели ли владельцы предприятия отношения к делам по уклонению от уплаты налогов в прошлом.

2. За деятельностью новозарегистрированной организации необходим особый контроль со стороны налоговых органов, в частности за

своевременностью внесения налоговых платежей и сроком ее деятельности;

3. В налоговом законодательстве можно предусмотреть введение для новосоздаваемых предприятий, осуществляющих деятельность в определенных сферах, системы авансовых платежей, для чего может быть предусмотрена регистрация предприятия при условии предварительного внесения прогнозируемых сумм налоговых обязательств за определенное количество месяцев с момента начала функционирования предприятия. При превышении авансовых платежей над фактическими, налоговые органы обязаны возместить сумму превышения с учетом процента за пользование средствами.

4. В некоторых случаях налоговое законодательство может предусматривать регистрацию предприятия-поставщика, предоставляющего отдельные виды услуг (например, консультационные, образовательные услуги, ремонтные работы и другие виды услуг, стоимостная оценка стоимости которых в ряде случаев осложнена), при условии, что указанная в счете-фактуре сумма НДС перечисляется покупателем на счета налоговых органов, а налогоплательщик (поставщик услуг) со временем имеет право на возмещение сумм налога, уплаченных при приобретении сырья и материалов.

5. Довольно часто с целью упрощения процесса ликвидации предприятий с коротким сроком действия, для регистрации которых могут использоваться утерянные документы физических лиц, необходимо объединить усилия органов регистрации, налоговых органов и органов внутренних дел.

Трансфертное ценообразование. В контексте определения направлений предотвращения уклонения от налогообложения необходимо обратить внимание на трансфертное ценообразование в рамках группы аффилированных предприятий, этот метод используют с целью минимизации суммы налоговых платежей группы компаний [4]. На практике трансфертное ценообразование для минимизации платежей по НДС приносит существенный убыток государству.

Наиболее распространенным вариантом связанного с этим уклонения от налогообложения является включение в цепочку «производитель – экспортер»

посредника. В этом случае на упомянутом предприятии-посреднике, который приобретает продукцию у производителя и реализует компании-экспортеру, с помощью трансфертных цен аккумулируется основная доля добавленной стоимости и, соответственно, налоговых обязательств. В дальнейшем такое предприятие ликвидируется без выполнения налоговых обязательств, а предприятие-экспортер претендует на возмещение уплаченного налога при экспорте. В результате государственный бюджет не только недополучает налоговые платежи, но также несет потери в связи с необходимостью выплаты возмещения экспортеру.

Вместе с тем такая схема используется и в производственно-хозяйственных циклах, не связанных с экспортом продукции. В последнем случае государственный бюджет несет убытки лишь вследствие невыполнения налоговых обязательств аффилированных предприятием - посредником.

Для борьбы с описанным видом уклонения от налогообложения необходимо внести изменения в налоговое законодательство, направленные на усовершенствование системы контроля за трансфертным ценообразованием в рамках группы аффилированных компаний, а также на усиление контроля за выполнением налоговых обязательств всеми налогоплательщиками.

Уклонение от налогообложения при применении нулевой ставки НДС. Применение рассмотренных выше способов минимизации налоговых обязательств в случае налогообложения НДС по нулевой ставке приводит к значительному росту потерь бюджета. Поэтому любые мероприятия, которые противодействуют данному виду уклонения, имеют паллиативный характер без внесения фундаментальных изменений в законодательство, и направлены на борьбу с использованием предприятий с коротким сроком деятельности для уклонения от налогообложения.

Сокращение перечня льгот по уплате НДС. В законодательстве Украины предусмотрено весьма значительное количество льгот по уплате налога на добавленную стоимость. Так, например, Законом Украины "О налоге на добавленную стоимость" [2] предусмотрено освобождение от налогообложения

операций по более чем 40 позициям.

Кроме того, налог по нулевой ставке исчисляется относительно операций по продаже товаров, которые были вывезены (экспортированы) налогоплательщиком за границы таможенной территории Украины.

Значительное количество льгот, часть из которых трудно признать обоснованными является причиной огромных потерь поступлений в бюджет, значительных трудностей администрирования этого налога, нарушения в некоторых случаях условий конкуренции, наличие так называемых "черных дыр" при создании СЕЗ и территорий приоритетного развития. Все это привело к потере НДС своего назначения в налоговой системе государства, и обуславливает необходимость существенного его реформирования.

Наиболее дискуссионной является оценка бюджетных эффектов по льготами на услуги по перевозке пассажиров, услуги в сфере образования, культуры и искусства, жилищно-коммунального хозяйства. С учетом того факта, что бюджетные дотации составляют значительную часть оплаты за данные виды услуг, и, соответственно, оплата пользователями может не покрывать все облагаемые НДС расходы, суммы налога, принятые к возвращению, могут превышать суммы НДС, уплачиваемые организациями, которые предоставляют услуги, и совокупный налоговый эффект может оказаться отрицательным.

К сожалению, имеющаяся статистика не позволяет провести соответствующие расчеты по всем категориям льгот. Но все же можно утверждать, что налогообложение НДС нуждается в коренном пересмотре льгот в сторону их существенного сокращения, с учетом международного опыта в этой сфере стран ЕС и Российской Федерации.

Использование НДС-Счетов. С целью комплексного решения проблемы бюджетного возмещения налога на добавленную стоимость и уменьшения фактов мошенничества при осуществлении операций, связанных с уплатой НДС, целесообразным является введение системы взимания этого налога в государственный бюджет и оборота средств налога через отдельные текущие

и/или регистрационные счета плательщиков этого налога(далее – НДС-Счета) со специальным режимом их использования. Эта система даст возможность обеспечить своевременное поступление и полный объем поступления сумм налога в государственный бюджет, а это, в свою очередь, может обеспечить возмещение НДС в автоматическом режиме в сжатые сроки.

Как показывает опыт Болгарии, НДС-Счета создают возможность избежать злоупотреблений при администрировании налога на добавленную стоимость, прежде всего - незаконного возвращения НДС при фиктивном экспорте.

Таким образом, вышеизложенное позволяет утверждать, что существует большой арсенал мероприятий по предотвращению уклонения от уплаты налога на добавленную стоимость и при целесообразном использовании этих методов НДС может быть одним из наиболее эффективных налогов в экономике Украины.

Литература

1. Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16 квітня 1991 року № 959-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29. – Ст. 377.
 2. Закон України "Про податок на додану вартість" від 3 квітня 1997 р. № 168/97-ВР (зі змінами і доповненнями) / В зб. «Податкова система. Хрестоматія». Збірник систематизованого законодавства. К.: «Бліц-Інформ». – 2006. – Вип. 1. – С. 28-56.
 3. Митний кодекс України від 11 липня 2002 року № 92-ІV // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 38-39. – Ст. 288.
 4. Вишнеvский В. П. Веткин А. С. Уход от уплаты налогов: теория и практика: Монография. – Донецк: НАН Украины. Инст. экономики пром., 2003. – 228 с.
 5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Комментарий к последним изменениям /Под ред. Г.Ю.Касьяновой (2-е изд., пере раб. и доп.). – М.: АБАК, 2006. – 624 с.
 6. Современный НДС / Эбрилл Л., Кин М., Боден Ж.-П., Саммерс В.; Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2003 – 274 с.
- Юхименко В. Українсько-російські економічні відносини в умовах глобалізації // Збірник матеріалів V міжнародної конференції УАЗТ 30 травня 2002 р. К.; УАЗТ, 2002, с.121.

НАПРАВЛЕНИЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ УПЛАТЫ ВЗНОСОВ В СТРАХОВЫЕ ФОНДЫ В УКРАИНЕ

Дорожкина А.Н., канд. экон. наук, доцент
Харьковский национальный экономический университет,
Гейман О.А., канд. экон. наук, докторант
Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН
Украины (Харьков)

Одним из приоритетных направлений социально-экономической политики в Украине на этапе развития рыночных отношений является решение проблем становления современной системы социального страхования как основы социальной защиты в новых экономических условиях.

Актуальность реформирования системы начисления и уплаты взносов в страховые фонды обусловлена демографическим спадом в Украине, существованием в экономике теневого сектора, не отработанной системой управления социальным страхованием на принципах социального партнерства.

Проблемам управления и организации социального страхования посвящены исследования М. Винер, Е. Либановой, В. Новикова, В. Осаковского, В. Роик, С. Юрия, В. Яценко и др. Однако вопросы, связанные с реформированием организации взимания взносов общеобязательного государственного социального страхования, введением единого социального взноса остаются недостаточно проработанными.

Целью исследования является обобщение и развитие теоретических и методических подходов, а также разработка практических рекомендаций по усовершенствованию организации уплаты взносов в страховые фонды.

Проявлением кризиса системы социального страхования является дефицит средств страховых фондов, приводящий к невозможности гарантировать объективно необходимое увеличение размеров страховых выплат и росту зависимости фондов от средств Государственного бюджета. В соответствии с данными официального сайта Пенсионного фонда Украины [5] в бюджет Фонда из всех источников финансирования в 2006 г. поступило 72,2 млрд. грн.

Структура доходов Пенсионного фонда Украины в 2006 р. представлена на рис. 1.

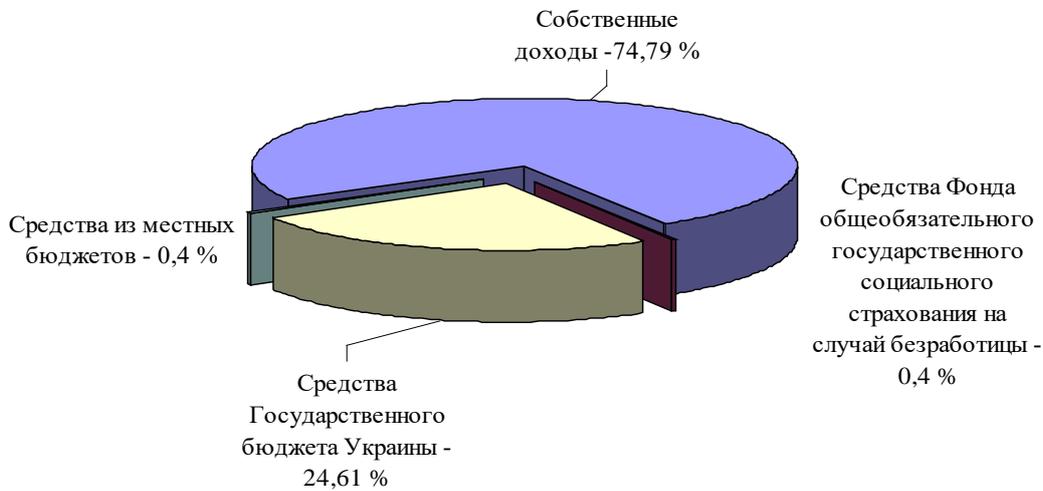


Рис. 1. Структура доходов Пенсионного фонда Украины в 2006 г.

Наибольший удельный вес в структуре доходов Пенсионного фонда в 2006 г. составили собственные доходы Пенсионного фонда (74,79%), сформированные за счет обязательных взносов предприятий, учреждений и организаций. Средства Государственного бюджета Украины составили 24,61% от совокупных доходов Пенсионного фонда, что свидетельствует о значительной зависимости системы пенсионного страхования от государства. Вместе с тем, удельный вес средств государственного бюджета в доходах Пенсионного фонда в 2006 г. по сравнению с 2005 г. уменьшился на 9,8%.

Страховые взносы на социальное страхование состоят из взносов работодателя и взносов наемных работников. Основой страхования, в отличие от собственно налогообложения, является эквивалентность, полный паритет сторон. Страховые взносы, удерживаемые с наемного работника – это форма накопления средств, которые возвращаются застрахованному лицу в случае наступления страхового случая [2]. Одновременно можно согласиться с мнением В. Дадалко, что взносы на социальное страхование в части начислений для

работодателей, можно отнести к косвенным налогам, которые включаются в цену товаров и услуг и уплачиваются потребителями [3].

Взносы на общеобязательное государственное социальное страхование в Украине не включаются в состав налогов, других обязательных платежей, составляющих систему налогообложения. На эти взносы не распространяется налоговое законодательство. Но вместе с тем, для плательщиков взносы являются целевыми обязательными взносами, которые существенно увеличивают нагрузку на фонд оплаты труда.

Таким образом, социальные взносы объединяют в себе платежи разного вида – страховые взносы (взносы работника) и косвенные налоги (взносы работодателя), что обуславливает методологические проблемы их начисления, учета и уплаты.

Основы законодательства Украины об общеобязательном государственном социальном страховании и законы по отдельным его видам, в части определения правового статуса средств социального страхования соответствуют принципам стран Европейского Союза, где все полномочия по администрированию сборов и распределению средств принадлежат правлениям, а обслуживание должно осуществляться уполномоченными банками. Как свидетельствует мировой опыт, главными направлениями реформирования обязательных взносов является более эффективное их администрирование и создание экономических стимулов для их уплаты путем уменьшения нагрузки на фонд оплаты труда.

В европейских странах с развитой рыночной экономики действует 5 основных типов моделей администрирования сбора страховых взносов (рис. 2).

Модель администрирования, в которой функции регистрации, сбора взносов, получения отчетности выполняет одно учреждение (по медицинскому страхованию), а страховые выплаты, ведение баз данных и учета застрахованных лиц осуществляются отдельно каждым страховым фондом, применяют Бельгия, Испания, Италия, Македония и Болгария, Польша, Германия.

В Чехии, Греции, Литве, Мальте, Португалии, Швейцарии и Словакии

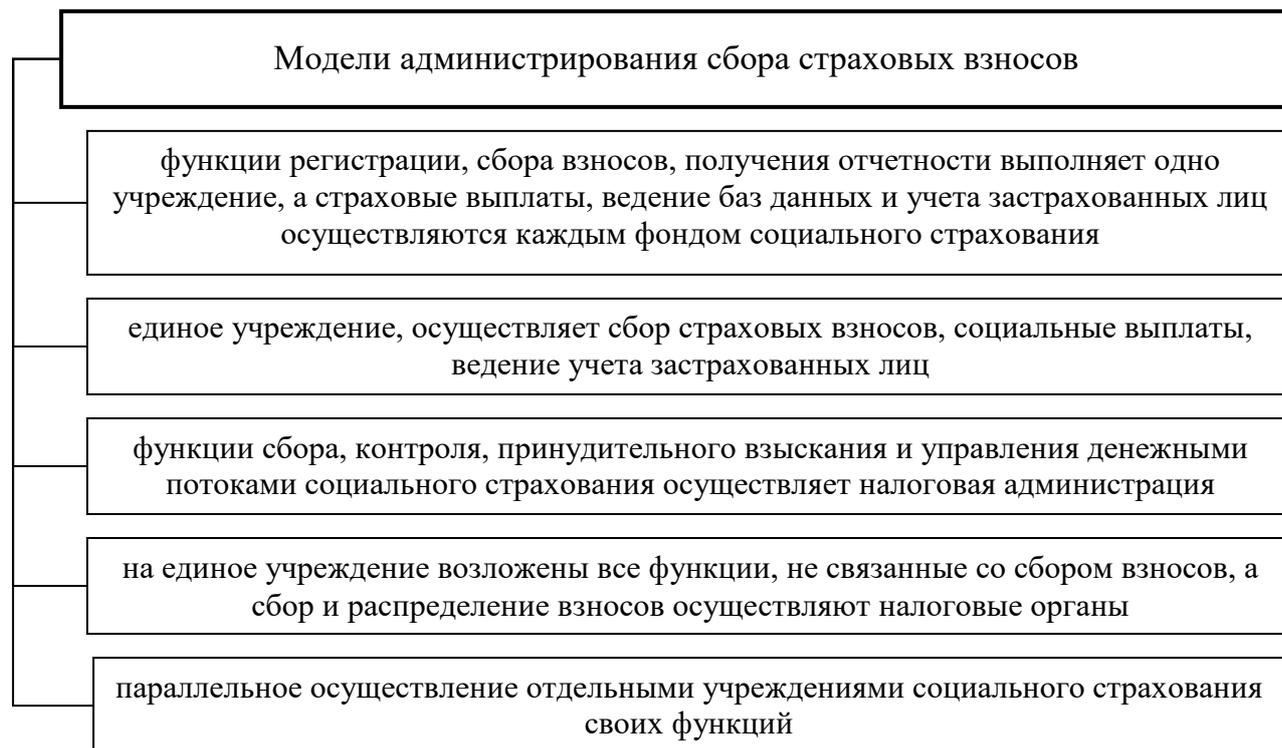


Рис. 2. Модели администрирования сбора страховых взносов

действует одна администрация, осуществляющая сбор страховых взносов, социальные выплаты, ведение учета застрахованных лиц.

Налоговая администрация осуществляет функции сбора, контроля, принудительного взыскания и управления денежными потоками социального страхования в Эстонии, Венгрии, Голландии, Словении, Сербии, Хорватии, Черногории, Албании, Румынии, Боснии и Герцеговине. Среди недостатков существования в налоговой администрации отдельной службы по сбору страховых взносов необходимо отметить проблемы делегирования страховыми фондами, которые являются внебюджетными и самоуправляющимися организациями, своих контрольных функций налоговой службе. Такой вариант применяет и Российская Федерация. С 1 января 2001 г. контроль правильности начисления, полноты и своевременности уплаты взносов в государственные социальные внебюджетные фонды, которые уплачиваются в составе единого социального налога, осуществляется налоговыми органами Российской Федерации [11].

Модель администрирования, при которой на единое учреждение

возлагаются все функции, не связанные со сбором социальных взносов, а сбор и распределение взносов осуществляют налоговые органы, применяется в Финляндии, Швеции, Норвегии, Исландии, Ирландии и Латвии.

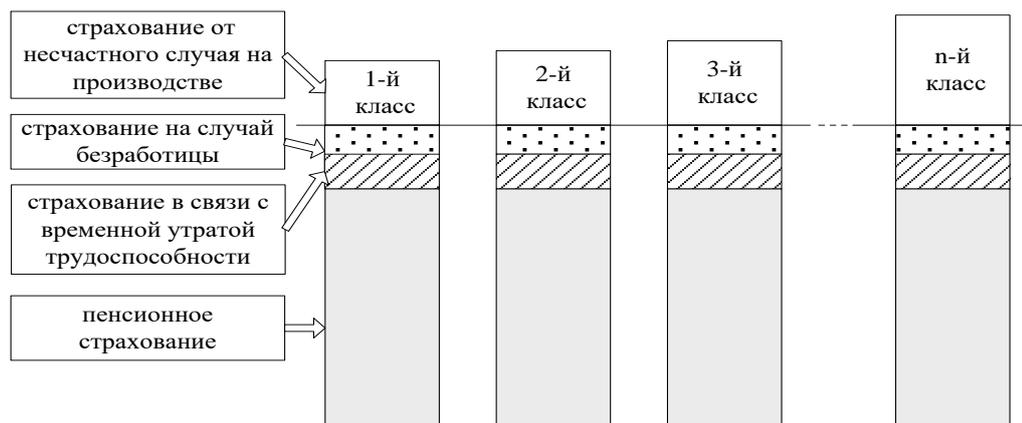
Вариант автономной деятельности страховых фондов доказал свою неэффективность вследствие сложности порядка начисления взносов и отчетности для страхователей, а также необоснованно высоких административных расходов как для страховых фондов так и для страхователей. Такая модель администрирования сбора страховых взносов используется в Дании, Люксембурге, Австрии и в Украине.

Повышение эффективности систем социального страхования вследствие интеграции сбора страховых взносов подтверждается тем, что из 34 европейских стран, только в 4 действует модель параллельного осуществления своих функций отдельными учреждениями социального страхования. Существенный недостаток системы социального страхования в Украине - ее административная разрозненность по главным функциям, не согласованность процедур уплаты взносов и представления отчетности по видам страхования, отсутствие условий для ее деятельности как целостного комплекса.

Проанализировав возможные варианты реформирования системы социального страхования, можно сделать вывод о целесообразности введения единого социального взноса путем замены 4 обязательных социальных взносов во внебюджетные социальные фонды. Право сбора и администрирования единого социального взноса, по мнению авторов, целесообразно закрепить за Пенсионным фондом Украины, в котором создана организационная, кадровая, программно-техническая инфраструктура и централизованная база данных из 26 млн. персональных дел застрахованных лиц.

Структура единого социального взноса приведена на рис. 3.

Введение единого социального взноса (ЕСВ) позволит повысить эффективность работы фондов общеобязательного государственного социального страхования путем более рационального использования средств на



Установлено n классов профессионального риска

Рис. 3. Структура единого социального взноса

содержание административного аппарата: оптимизировать административные расходы работодателей и страховых фондов на осуществление функций, связанных с формированием страхового средства, ввести целостную систему отчетности и контроля, повысить качество предоставления социальных услуг.

Единый социальный взнос не включается в состав налогов, других обязательных платежей, которые составляют систему налогообложения. Законопроектом «О единой системе сбора и учета взносов на общеобязательное государственное социальное страхование» [10] предполагается, что размеры ставок единого социального взноса, а также пропорции его распределения по видам общеобязательного государственного социального страхования устанавливает Верховная Рада Украины по каждой категории плательщиков.

Заслуживает поддержки точка зрения Е.Долонь, «система социального страхования может функционировать на принципах, присущих ей, на основе по возможности меньшего вмешательства государства в его механизм» [4]. Следует отметить, что одной из проблем социального страхования при условии консолидации страховых взносов может стать отказ от страховых принципов в пользу перераспределения, присущего налоговым системам с жестким регулированием государством страховых фондов, что нецелесообразно в условиях рыночной экономики.

Система уплаты единого социального взноса и его распределение по видам социального страхования представлена на рис. 4.



Рис. 4. Система уплаты и распределение единого социального взноса по видам социального страхования

Введение в Украине единого страхового взноса позволит консолидировать в Пенсионном фонде выполнение одинаковых для всех социальных фондов функций: регистрацию страхователей, сбор средств, формирование и ведение единой информационной системы сведений о плательщиках единого социального взноса и застрахованных лицах, осуществление контроля за полнотой и своевременностью взыскания ЕСВ, использование данных Государственного реестра социального страхования для назначения страховых выплат. При этом исключается любая возможность вмешательства Пенсионного фонда в распределение сумм единого социального взноса. Страховые средства на счетах, открытых в Государственном казначействе Украины для зачисления сумм единого социального взноса, будут перечисляться в автоматическом режиме согласно определенным Законом пропорциям по каждому виду социального страхования на централизованные счета страховых фондов.

Сравнительная характеристика действующей системы социального страхования и системы единого социального взноса представлена в табл. 1.

Сравнительная характеристика действующей системы социального страхования и системы единого социального взноса

Признак	Действующая система социального страхования	Система единого социального взноса
Порядок ведения реестра страхователей	Каждый из 4 страховых фондов автономно ведет реестры страхователей. Реестр застрахованных лиц ведет только Пенсионный фонд	Создается Государственный реестр социального страхования, состоящий из реестра страхователей и реестра застрахованных лиц. Каждый фонд имеет доступ к единой базе данных согласно определенным для него правам доступа
База начисления взносов	Страховые взносы устанавливаются на каждый вид социального страхования и начисляются на разную базу	Единый социальный взнос начисляется на единую базу
Учет и контроль за уплатой взносов	Каждый фонд автономно осуществляет функции сбора, учета страховых взносов и контроля за уплатой	Пенсионный фонд осуществляет функции сбора, учета единого социального взноса и контроля за уплатой
Порядок уплаты	Взносы уплачиваются отдельными платежными поручениями	Единый социальный взнос платится одним платежным поручением
Отчетность	Отчетность подается в каждый страховой фонд	Подается один отчет по уплате единого социального взноса в Пенсионный фонд Украины

Проведенное исследование особенностей организации уплаты единого социального взноса позволило определить перечень преимуществ его введения (рис. 5). Введение единого социального взноса позволит уменьшить масштабы теневой экономики за счет снижения ставки единого социального взноса.

Проведем анализ влияния единого социального взноса на теневую экономику с использованием теории игр в виде взаимодействия принципала-агента. Введение ЕСВ можно описать как игру между агентом – наемным работником и принципалом – работодателем [8]. В матрице стратегий представлены две стратегии наемного работника и работодателя: «выплата заработной платы с применением «теневых» выплат» и «выплата заработной платы без применения «теневых» выплат», при условии, что наемный работник



Рис. 5. Преимущества введения единого социального взноса

и работодатель не имеют возможности одновременно выбрать разные стратегии (рис. 6). Предположим, что начисленная заработная плата работнику - 1000 грн.

При выплате заработной платы с применением «теневых» выплат:

- работодатель несет расходы по применению «теневого» схемы (z), но не платит единый социальный взнос (ЕСВ);
- работник не платит налог с доходов физических лиц (НДФЛ).

В случае использования работодателем «теневых» схем существует вероятность применения ответственности (o) за нарушение законодательства с одновременной уплатой суммы недоимки по налогу с доходов физических лиц,

		Работодатель	
		Выплата заработной платы с применением «теневых» выплат	Выплата заработной платы без применения «теневых» выплат
Работник	Выплата заработной платы с применением «теневых» выплат	1000; -1000 - z	x
	Выплата заработной платы без применения «теневых» выплат	x	1000 - НДФЛ; 1000 - ЕСВ

Рис. 6. Матрица стратегий вариантов выплаты заработной платы

единого социального взноса и штрафных санкций за уклонение от начисления и уплаты НДФЛ и ЕСВ ($\Pi_{\text{НДФЛ}}$ и $\Pi_{\text{ЕСВ}}$). Матрица стратегий вариантов выплаты заработной платы при условии принудительной уплаты налога с доходов физических лиц и единого социального взноса приведена на рис. 7.

		Работодатель	
		Выплата заработной платы с применением «теневых» выплат	Выплата заработной платы без применения «теневых» выплат
Работник	Выплата заработной платы с применением «теневых» выплат	1000 - НДФЛ*o; -1000- z -(ЕСВ+ $\Pi_{\text{ЕСВ}}$ + $\Pi_{\text{НДФЛ}}$)*o	x
	Выплата заработной платы без применения «теневых» выплат	x	1000 - НДФЛ; 1000 - ЕСВ

Рис. 7. Матрица стратегий вариантов выплаты заработной платы при условии принудительной уплаты НДФЛ и ЕСВ

Для расчета «выигрыша» от применения любой стратегии необходимо сложить результаты игры по каждой стратегии для случаев «успешного» применения «теневых» выплат и принудительной уплаты НДФЛ, ЕСВ, штрафных санкций $\Pi_{\text{НДФЛ}}$ и $\Pi_{\text{ЕСВ}}$, скорректированной на вероятность принудительного взимания (o).

Доход наемного работника:

- при выплате заработной платы с применением «теневых» выплат ($D_{\text{нт}}$):

$$D_{\text{нт}} = 1000 - \text{НДФЛ} * o; \quad (1)$$

- при выплате заработной платы без применения «теневых» выплат (D_n):

$$D_n = 1000 - \text{НДФЛ}. \quad (2)$$

Наличие возможности уклонения от уплаты налога с доходов физических лиц для работника делает стратегию «выплаты заработной платы без применения «теневых» выплат» доминирующей при условии, если вероятность принудительной уплаты ниже 1 ($o < 1$).

Расходы работодателя:

- при выплате заработной платы с применением «теневых» выплат (P_{pt}):

$$P_{pt} = 1000 + z + (\text{ЕСВ} + \text{Ш}_{\text{ЕСВ}} + \text{Ш}_{\text{НДФЛ}}) * o; \quad (3)$$

- при выплате заработной платы без применения «теневых» выплат (P_p):

$$P_p = 1000 + \text{ЕСВ}. \quad (4)$$

Для работодателя стратегия «выплаты заработной платы с применением «теневых» выплат будет доминирующей при выполнении условия:

$$z < (1 - o) * (\text{ЕСВ} + \text{Ш}_{\text{ЕСВ}} + \text{Ш}_{\text{НДФЛ}}). \quad (5)$$

Работодатель будет заинтересован в использовании «теневых» выплат работнику при условии, если расходы по применению «теневой» схемы будут ниже, чем выигрыш, связанный с уклонением от уплаты НДФЛ и ЕСВ, и низкой вероятности выявления уклонения от начисления и уплаты НДФЛ налоговым органом и ЕСВ Пенсионным фондом.

При выполнении условия (5) и у работодателя и у работника есть доминирующая стратегия - выплата заработной платы с применением «теневых» выплат. Равновесие доминирующих стратегий является равновесием Нэша [13], так как ни у работника, ни у работодателя нет экономических оснований отказываться от приемлемой стратегии и между ними возникает сговор по минимизации уплаты НДФЛ и взносов в страховые фонды. В качестве мероприятий по детенизации выплат заработной платы можно предложить снижение ставки единого социального взноса, усиление ответственности (административной, финансовой, криминальной) за уклонение от уплаты НДФЛ и взносов в страховые фонды, а также обеспечивать высокую вероятность

выявления уклонения от уплаты НДС и ЕСН контролирующими органами.

Однако последствия снижения налоговой нагрузки на фонд оплаты труда могут быть разными. Сложно оценить насколько должна быть уменьшена нагрузка на фонд оплаты труда, так как, если, по мнению субъектов предпринимательской деятельности, снижение будет незначительным, «выхода из тени» не будет и состоится только сокращение доходов социальных фондов.

Можно согласиться с мнением Б. Букача [1], что влияние данной реформы может оказаться практически нулевым, так как законопроект [10] не содержит никаких норм, стимулирующих легализацию фонда оплаты труда кроме снижения ставки взноса. Для пенсионной системы Российской Федерации уменьшение максимальной ставки единого социального налога в 2005 г. с 28 до 20% привело к падению доходов: только за первые два месяца 2005 г. поступления в Пенсионный фонд сократились на 39,4 млрд. руб., а бюджетный план был невыполнен на 5,6 млрд. руб. Федеральная налоговая служба Российской Федерации считает, что поступления в страховые фонды уменьшились исключительно за счет уменьшения размера ставки единого социального налога, а не вследствие проблем с его взиманием.

Таким образом, сокращение ставки единого социального налога не дает положительных следствий без реформирования всей системы социального страхования. Введение единого социального взноса в Украине должно сопровождаться постепенным уменьшением ставки, не больше чем на 1,5 - 2% в год на основе результатов актуарных расчетов страховых фондов. Ставка единого социального взноса не может быть меньше 25% в долгосрочной перспективе.

Ставка взносов на социальное страхование в Украине почти не отличается от стран ЕС (40,5 - 45% по сравнению с 42,6% в странах ЕС) [6]. Однако для Украины характерна другая пропорция распределения страховой нагрузки между работодателями и работниками (рис. 8).

Типичными пропорциями распределения страховой нагрузки между



Рис. 8. Размеры и пропорции распределения страховой нагрузки в системах социального страхования зарубежных стран и Украины

работодателями и работниками в странах ЕС являются следующие соотношения: 2/3 ее величины приходится на работодателей и 1/3 – на работников. В Украине ставка страховых взносов для работодателей – 38%, а для наемных работников – 3,5%, что является одной из причин тенизации экономики. При введении ЕСВ предлагается предусмотреть изменение пропорции распределения взносов в социальные фонды между работодателями и наемными работниками путем повышения ставки единого социального взноса для наемных работников до 10% и снижения ее для работодателей до 29%.

С целью выравнивания условий страхования, легализации теневой заработной платы во многих странах применяют механизмы ограничения страхования, верхним пределом которого выступает, как правило, 2-3 кратная средняя величина заработной платы квалифицированного рабочего. Максимальная величина заработной платы, с которой уплачиваются страховые взносы в Австрии – 3000 евро за месяц, в Германии – 51000 евро в год, во Франции 25600 в год [11]. В Украине при введении единого социального взноса

целесообразно сохранить действующий порядок определения максимальной величины заработной платы, с которой уплачиваются страховые взносы в размере 15 прожиточных минимумов в расчете на трудоспособное лицо.

Компенсирующими факторами уменьшения ставок отчислений в фонды общеобязательного социального страхования должны стать расширение круга плательщиков, базы начисления страховых взносов, а также вывод заработной платы из теневого сектора экономики как за счет снижения ставки страховых взносов, так и вследствие лучшего администрирования и контроля.

Необходимо предусмотреть сохранение порядка расчета дифференцированного размера страховых тарифов на страхование от несчастных случаев на производстве. Часть единого социального взноса на этот вид страхования должен зависеть от класса профессионального риска, к которому отнесено предприятие, учреждение, организация (см. рис. 3).

В Украине наблюдается дисбаланс распределительного и накопительного уровней пенсионной системы. Необходимо предусмотреть одновременное введение ЕСВ и накопительной системы общеобязательного государственного пенсионного страхования. Можно согласиться с мнением А. Соколовской, о нецелесообразности введения регрессивного взноса наемных работников на накопительные пенсионные счета по ставкам от 15% (с доходов до 6000 грн.) до 0% (с доходов свыше 100000 грн.), что приведет к росту налоговой нагрузки на доходы большей части населения (низкие и средние), а также нарушению принципа социальной справедливости [12].

Таким образом, в результате проведенного исследования обоснована необходимость введения единого социального взноса. На основе анализа влияния ЕСВ на теневую экономику с целью детенизации выплат заработной платы предлагается: при введении ЕСВ изменить пропорции распределения взносов в социальные фонды между работодателями и наемными работниками путем повышения ставки ЕСВ для наемных работников до 10% и снижения ее для работодателей до 29%; постепенно снизить ставки ЕСВ на 1,5 - 2% в год на

основе результатов актуарных расчетов страховых фондов до 25% в долгосрочной перспективе; сохранить порядок расчета дифференцированного размера страховых тарифов на страхование от несчастных случаев на производстве в составе ЕСВ; сохранить действующий порядок определения максимальной величины заработной платы, с которой уплачиваются страховые взносы в размере 15 прожиточных минимумов в расчете на трудоспособное лицо; повысить эффективность работы Пенсионного фонда по выявлению уклонений от начисления и уплаты ЕСВ за счет лучшего администрирования.

Литература

1. Букач Б.А. Введение единого социального налога как средство детенизации экономики // Зб. наук. работ “Економика: проблеми теорії і практики”. Вип. 214.Т.ІІІ. – Днепропетровск: ДНУ. –2006. – С. 715–721.
2. Горбач О. Внедрение в Украине единого социального взноса // Пенсионный курьер. – 2005. – № 45. – С. 1 – 2.
3. Дадалко В.А., Румянцева Е.Е., Демчук Н.Н. Налогообложение в системе международных экономических отношений – Минск: Армита, 2000. – 359 с.
4. Долонь Є. Єдиний соціальний внесок: перспективи запровадження // Людина і праця. – 2005. – № 5. – С. 25 – 27.
5. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду за 2006 р. // www.pfu.gov.ua
6. Логачова Л., Котов Є. До питання запровадження єдиного соціального внеску в Україні // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 6. – С. 13 – 18.
7. Мортіков В. Використання теорії ігор для дослідження ринку праці // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 1. – С. 3 – 7.
8. Осаковский В. Влияние реформирования ЕСН на теневую экономику: негласный сговор и конфликт интересов // Вопросы экономики. – 2005. – № 5. – С. 89–99.
9. Парыгина В.А., Тедеев А.А. Налоговое право России в схемах и таблицах с комментариями: Учебное пособие. – М.: Изд-во Эксмо, 2005. – 240 с.
10. Проект Закону України «Про єдину систему збору та обліку внесків на загальнообов’язкове державне соціальне страхування» // www.liga.com.ua.
11. Ройк В.Д. Концептуальные основы формирования рыночной финансовой модели социального страхования для России // Аналитический вестник Совета Российской Федерации. – 2005. – 240 с.
12. Соколовська А.М. До стратегії реформування податкової системи України. – Дзеркало тижня. –2006. – №13. – www.zn.kiev.ua
13. Bierman H, Scott, Fernandes L. Game Theory with Economic Applications. –N.Y., ets. – Addison-Wesley, 2004.

Клебанова Тамара Семеновна

д.э.н., профессор

Харьковский национальный экономический университет

Ястребова Анна Сергеевна

аспирантка

Харьковский национальный университет им. В.Н. Каразина

ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ СИСТЕМНО-ДИНАМИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Налоговая система Украины является объектом критики ученых-экономистов и хозяйствующих субъектов на протяжении всего периода экономической трансформации в стране. И, хотя сегодня страна движется по пути налоговой реформы, снижения налоговой нагрузки, предприниматели обращают все больше внимание на необходимость управлять налоговыми издержками на уровне предприятий.

Управлению налогами на микроуровне посвящены работы многих ученых-экономистов [1-4], в которых критериями оптимизации признается минимум налоговых платежей или налоговой нагрузки, являющейся общим индикатором состояния налогообложения предприятия. Такой критерий не может считаться приемлемым с точки зрения общегосударственных интересов, т.к. ведет к снижению поступлений средств в бюджет. На наш взгляд, достижение компромисса в этом случае возможно за счет удержания налоговой нагрузки в некотором, приемлемом как для предприятия, так и для налоговых органов коридоре значений при максимизации чистой прибыли.

Налоговая нагрузка рассчитывается как отношение всех начисленных за период налоговых обязательств к выручке от реализации за тот же период. Достижение заданного критерия связано с изменением факторов, оказывающих

влияние на налоговую нагрузку и чистую прибыль. Допустимые интервалы изменения факторов задаются ЛПР.

Математически задачу формирования критерия управления налогообложением можно представить следующим образом:

Если $NN = f(x_1, x_2, \dots, x_m; x_{m+1}, \dots, x_n)$, а $NP = g(x_1, x_2, \dots, x_m)$, то

$$g(x_1, x_2, \dots, x_m) \rightarrow \max \quad (1)$$

$$\underline{NN} \leq f(x_1, x_2, \dots, x_m; x_{m+1}, \dots, x_n) \leq \overline{NN}$$

$$\underline{x}_j \leq x_j \leq \overline{x}_j, \quad \forall j = \overline{1, n},$$

где NN – налоговая нагрузка, NP – чистая прибыль, $\{\overline{x}\}_{(1;m)}$ – вектор факторов прибыли, $\{\overline{x}\}_{(1;n)}$ – вектор факторов налоговой нагрузки, $m \leq n$, \underline{NN} – нижнее ограничение на налоговую нагрузку, налагаемое налоговой инспекцией, \overline{NN} – верхнее ограничение на налоговую нагрузку, налагаемое руководством предприятия, $\underline{x}_j \leq x_j \leq \overline{x}_j, \quad \forall j = \overline{1, n}$ – ограничения в виде n -мерного бруса, отображающие возможные границы изменений управляемых факторов. Решение задачи – оптимальный вектор $\{\overline{x}\}_{(1;n)}^{\max}$.

Представленная задача математического программирования требует установления перечня факторов $\{\overline{x}\}_{(1;n)}$, а также спецификации функций $g(x_1, x_2, \dots, x_m)$ и $f(x_1, x_2, \dots, x_m; x_{m+1}, \dots, x_n)$.

Расчет налоговой нагрузки и определение финансового результата предприятия связаны с определенными сложностями, обуславливаемыми особенностями украинского законодательства, регулирующего налоговый и бухгалтерский учет. Большое значение в налоговом учете имеет момент возникновения обязательств, что требует учета фактора времени. Эти обстоятельства исключают возможность получения искомым зависимостей путем аналитических расчетов. Статистические методы являются несостоятельными, т.к. нестабильность украинского законодательства, изменение ставок налогов и

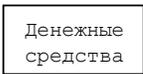
порядка их оплаты приводят к искажению временных рядов. В этих условиях наиболее удобным методом описания зависимостей между переменными является имитационное моделирование на основании концепции системной динамики Дж.Форрестера [5].

Построение имитационной модели, выступающей средой для поиска оптимального с точки зрения выбранного критерия значения налоговой нагрузки, осуществляется на основе базовых допущений, представленных в работе [6]. При построении и оценки модели использовалась структура имитационного исследования, приведенная в [7]. Структурными компонентами системно-динамических моделей являются уровни, темпы и дополнительные переменные. Уровни – это переменные состояния системы и, с точки зрения бухгалтерского учета, представляют собой остатки по счетам – сальдо. Темпы в модели выражают интенсивность налоговых и прочих денежных потоков предприятия. Значение всех уровней модели в каждый момент времени t рассчитывается по формуле:

$$S_t^k = \int_{t_0}^t (F_t^{k+} - F_t^{k-}) + S_0^k, \text{ где } t_0 - \text{начальный момент времени, } S^k - k\text{-й уровень, } S_0^k -$$

k -й уровень в начальный момент времени, F_t^{k+} – входящий в k -й уровень темп, F_t^{k-} – исходящий из k -го уровня темп. Темпы в модели рассчитываются на основе информации о состоянии уровней и дополнительных переменных, представляющих собой количественные показатели функционирования предприятия. Графические изображения для переменных системно-динамической модели, используемые в специализированном пакете Vensim PLE 5.5d, который был выбран для машинной имитации, приведены в табл. 1.

Стандартные графические изображения в Vensim PLE

<i>Тип переменной</i>	<i>Пример изображения</i>
Уровень	
Темп	
Дополнительная переменная	<i>Фондоёмкость</i>
Теневая переменная	<Производство>

Для наглядной интерпретации системно-динамической модели осуществляется построение диаграммы потоков модели (рис. 1, 2, 3). Диаграмма потоков визуализирует порядок и сроки вычисления всех переменных модели.

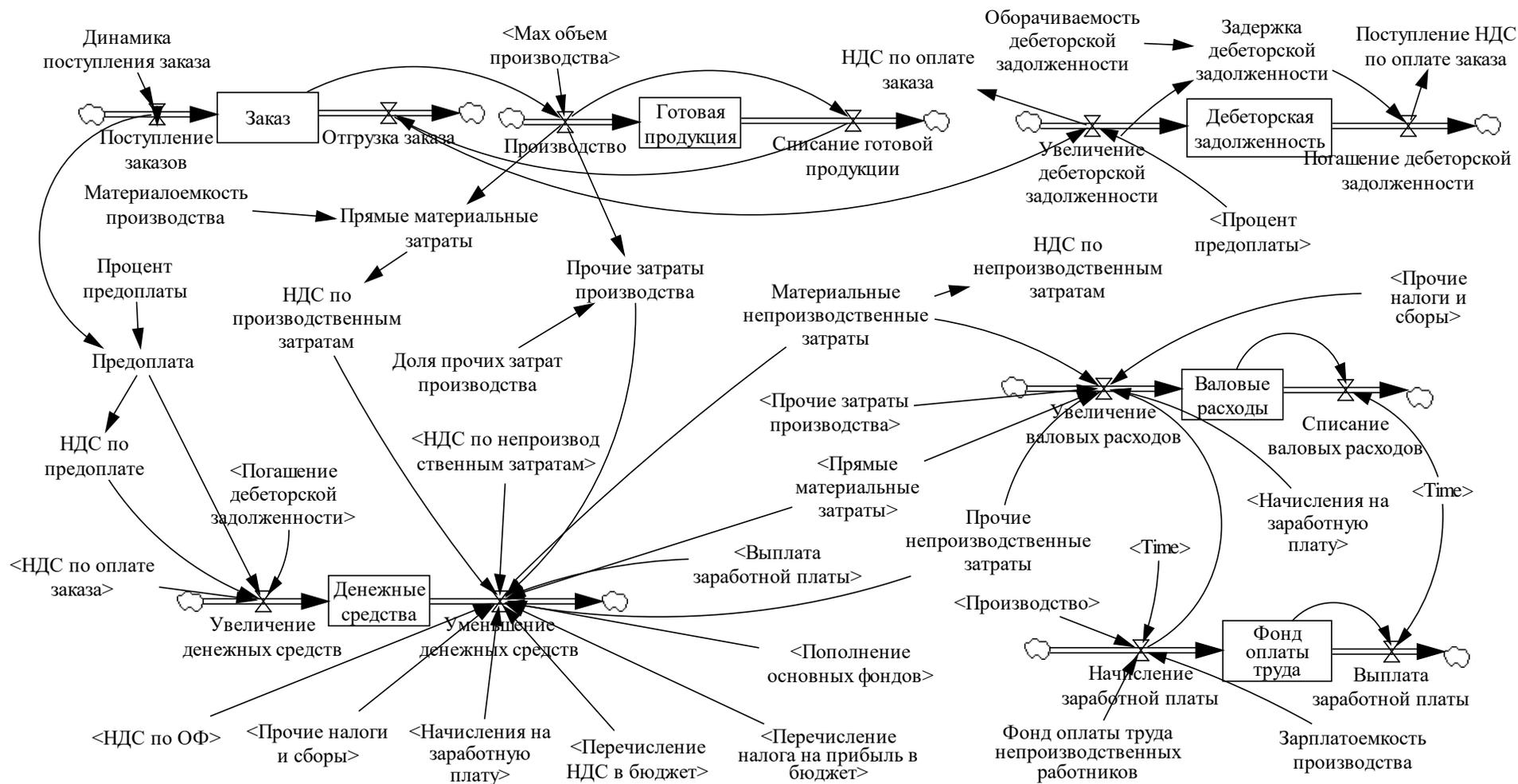


Рис. 1. Диаграмма потоков имитационной модели (денежные потоки производственной деятельности)

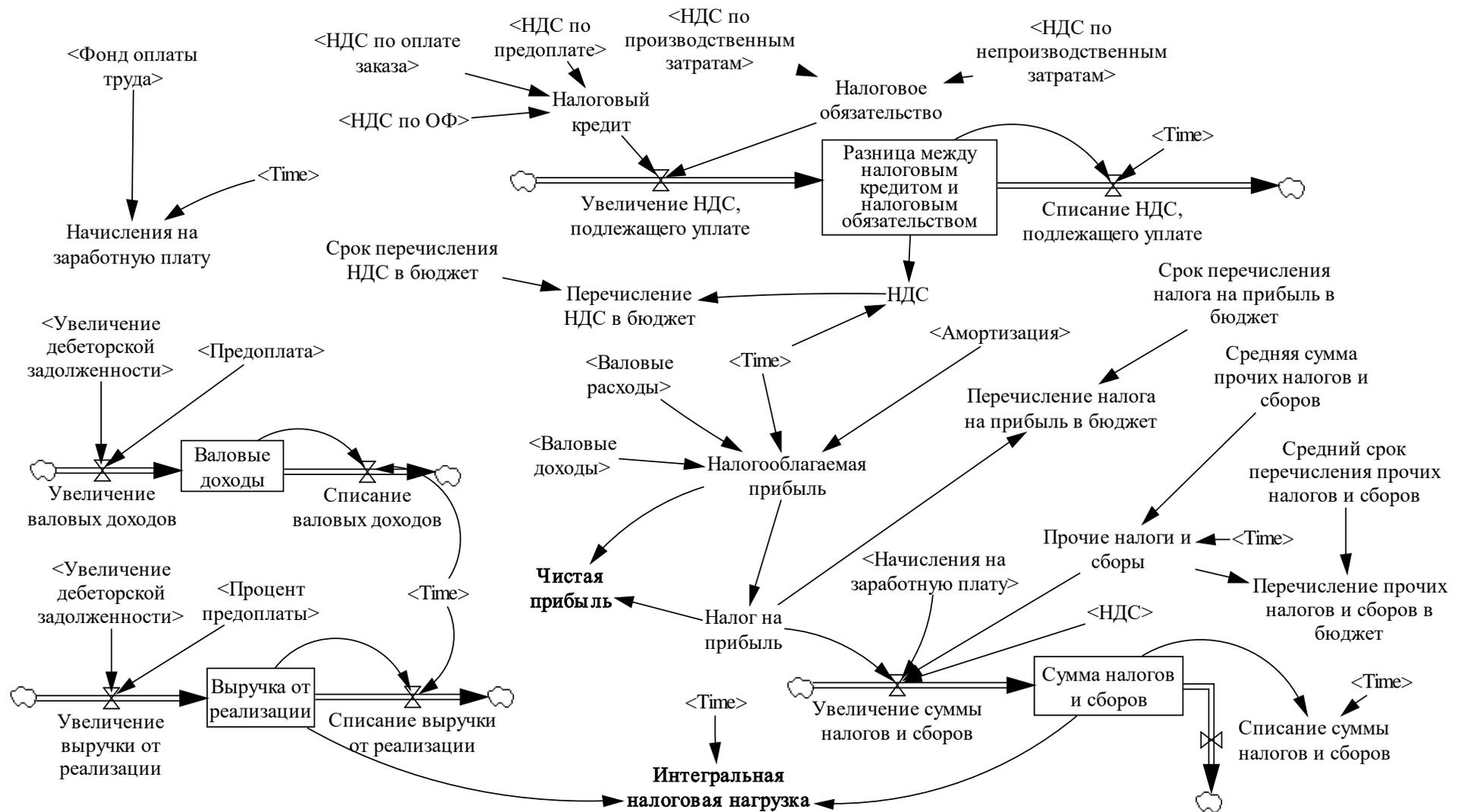


Рис. 2. Диаграмма потоков имитационной модели (налоговые потоки)

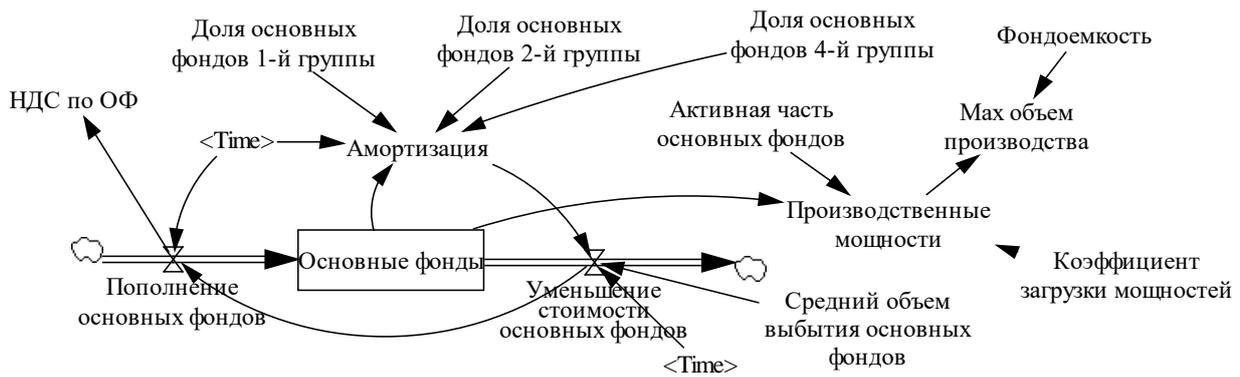


Рис. 3. Диаграмма потоков имитационной модели (денежные потоки основных фондов)

Переменные имитационной модели разделены на эндогенные, определяемые посредством имитации, и экзогенные, задаваемые извне. К экзогенным переменным модели относятся: поступление заказа, процент предоплаты, оборачиваемость дебиторской задолженности, материалоемкость производства, материальные непроизводственные затраты, зарплатоемкость производства, фонд оплаты труда непроизводственных рабочих, доля прочих затрат производства, прочие непроизводственные затраты, прочие доходы, фондоемкость, средний объем выбытия основных фондов, структура основных фондов (доля основных фондов 1-й, 2-й и 4-й групп), активная часть основных фондов, коэффициент загрузки мощностей, средняя сумма прочих налогов и сборов. Экзогенно, но в рамках действующего законодательства [8-13], задаются сроки перечисления налогов в бюджет. Начальные значения всех уровней модели также задаются экзогенно. В модели используется дополнительная переменная времени *Time*, позволяющая управлять временными аспектами имитации формирования показателей.

Приведем формулы для расчета некоторых темпов и дополнительных переменных (индекс времени опустим, верхними индексами «+», «-» обозначим, соответственно, входящий/исходящий в/из уровня темп):

$$Pr - vo = \begin{cases} MaxV, & \text{если } MaxV < 3 \\ 3, & \text{если } MaxV \geq 3 \end{cases},$$

$$BP^+ = MZ_{np} + MZ_{непр} + ФОТ^+ + НачисФОТ + ПрЗ_{np} + ПрЗ_{непр} + ПрН,$$

$$O\Phi^- = A + Выб,$$

$$A = \%_1 \cdot O\Phi \cdot 0,02 + \%_2 \cdot O\Phi \cdot 0,1 + \%_4 \cdot O\Phi \cdot 0,15 + (1 - \%_1 - \%_2 - \%_4) \cdot O\Phi \cdot 0,06,$$

$$Начис\Phi OT = 0,37 \cdot \Phi OT,$$

$$Нприб = 0,25 \cdot (ВД - ВР - А),$$

$$НН = \frac{\sum H}{ВырР} \cdot 100\%, \text{ где: } Пр-во - \text{ производство, } MaxV - \text{ максимальный объем}$$

производства, Z – заказы, $ВР$ – валовые расходы, $МЗ$ – материальные затраты, ΦOT – фонд оплаты труда, $ПрЗ$ – прочие затраты, $пр/непр$ – производственные/непроизводственные затраты, $Начис\Phi OT$ – начисления на фонд оплаты труда, $ПрН$ – прочие налоги и сборы, $O\Phi$ – балансовая стоимость основных фондов, $Выб$ – выбытие основных фондов, A – амортизация, $\%_n$ – доля n -ой группы $O\Phi$, $Нприб$ – налог на прибыль, $ВырР$ – выручка от реализации, $НН$ – налоговая нагрузка, $\sum H$ – сумма всех налогов и сборов.

НДС и начисления на заработную плату рассчитываются в сумме на конец каждого месяца; сумма налога на прибыль, валовых доходов и расходов, выручки от реализации, налоговая нагрузка рассчитываются на конец каждого квартала.

Таким образом, предлагаемая модель представляет собой систему конечно-разностных уравнений, которые решаются численно по схеме Эйлера с заданными начальными значениями уровней.

Для анализа искомых свойств чистой прибыли и налоговой нагрузки с целью нахождения точки оптимума необходима численная имитация построенной модели, для чего использовались данные бухгалтерской и налоговой отчетности одного из предприятий г. Харькова. Предварительно была осуществлена проверка модели на соответствие ее свойств характеристикам исследуемого предприятия – при помощи процедур статистического анализа оценивалось поточечное совпадение экспериментальных и реальных данных. Для экспериментирования в качестве начальных значений уровней и экзогенных переменных были использованы данные, полученные на основе анализа поквартальной отчетности

рассматриваемого предприятия за 2004-2006 г. Оценивалось совпадение значений основных уровней модели с реальными данными на основе коэффициента Тейла (ν) и среднеабсолютной процентной ошибки

$$(MAPE): \nu = \frac{\sqrt{\sum_{t=1}^T (\hat{y}_t - y_t)^2}}{\sqrt{\sum_{t=1}^T y_t^2} + \sqrt{\sum_{t=1}^T \hat{y}_t^2}}, MAPE = \frac{100\%}{T} \sum_{t=1}^{T-1} \left| \frac{\hat{y}_t - y_t}{y_t} \right|,$$

где y_t – фактические, а \hat{y}_t – эмпирические данные, T – число шагов имитации [14-15]. На основе критериев, описанных в [14-15], по результатам расчетов был сделан вывод об адекватности модели в отношении выбранного предприятия (коэффициент Тейла близок к нулю, среднеабсолютная процентная ошибка ниже 10%).

Доказательство адекватности имитационной модели позволило использовать ее в качестве среды для оптимизации. Для установления элементов вектора $\{\bar{x}\}_{(1;n)}$ (1) потребовался анализ чувствительности имитационной модели, который заключался в ряде экспериментов по изменению экзогенных переменных и регистрации соответствующих изменений налоговой нагрузки и чистой прибыли, которые в терминах системно-динамического моделирования являются откликами. Переменные, к которым отклики проявили чувствительность, представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты анализа чувствительности откликов имитационной модели

<i>Налоговая нагрузка</i>	<i>Чистая прибыль</i>
<i>Управляемые переменные</i>	<i>Управляемые переменные</i>
Зарплатоемкость производства	Зарплатоемкость производства
Материальные непроизводственные затраты	Материальные непроизводственные затраты
Фонд оплаты труда непроизводственных работников	Фонд оплаты труда непроизводственных работников
Прочие непроизводственные расходы	Прочие непроизводственные расходы
Доля прочих затрат производства	Доля прочих затрат производства
<i>Переменные, не подлежащие управлению</i>	<i>Переменные, не подлежащие управлению</i>
Материалоемкость	Средняя сумма прочих налогов и сборов
	Структура ОФ

Факторы были разделены на управляемые, которые могут быть изменены с целью достижения поставленного критерия, и факторы, не подлежащие изменению (в терминологии системного моделирования – граничные условия). Множество факторов прибыли и налоговой нагрузки объединились в вектор из 5 экзогенных переменных, т.е. $\bar{x} = (\text{зарплатоемкость производства, материальные непроизводственные затраты, ФОТ непроизводственных работников, прочие непроизводственные расходы, доля прочих затрат производства})$, $n = 5$.

Для спецификации функций $f(\bar{x})$ и $g(\bar{x})$ (1) необходимо получение большого объема статистического материала – точек факторного пространства, т.е. комбинаций значений факторов, и соответствующих им значений переменной отклика. Нарращивание объема статистики, генерируемой имитационной моделью, возможно за счет многократных повторных прогонов модели либо за счет удлинения периода имитации. В нашем случае второе предпочтительнее, поскольку речь идет об исследовании не переходного процесса, а устойчивого режима работы предприятия. При этом необходимо установить точку отсечения, начиная с которой переменные отклика меняются только под воздействием исследуемых факторов. Шагом имитации в модели является неделя, сбор статистики осуществляется ежеквартально, т.е. с периодичностью в 12 шагов. В ходе эксперимента в начале каждого квартала устанавливаются определенные значения экзогенных переменных. Таким образом, поверхность отклика – комбинация значений факторов «на входе» квартала и значений налоговой нагрузки и чистой прибыли «на выходе» квартала. Значения экзогенных переменных разыгрываются как случайные величины в пределах ограничений задачи (1): $\underline{x}_j \leq x_j \leq \overline{x}_j, \forall j = \overline{1, n}$. Для розыгрыша случайных величин используются встроенные в Vensim генераторы псевдослучайных чисел с равномерным законом распределения. Данные, полученные в ходе описанного имитационного эксперимента, не дали возможность аналитического представления функций $f(\bar{x})$ и $g(\bar{x})$ (1), что потребовало дальнейшего экспериментирования с имитационной моделью.

Выбранная методология построения среды оптимизации является мощным средством поиска экстремальных значений при неполноте информации о форме связи между откликом и факторами. Для оптимизации необходимо построение адекватного плана эксперимента с имеющейся имитационной моделью. Теория планирования эксперимента с имитационной моделью широко представлена в специальной литературе [16-19], где рассматриваются способы построения планов эксперимента, в том числе и для целей оптимизации. Среди существующих методов оптимизации наиболее популярны метод Бокса-Уилсона [20], покоординатного спуска и их модификации [21]. Однако возможности применения этих методов в данном случае ограничены, что связано с неясностью вида функций чистой прибыли и налоговой нагрузки и большим количеством факторов в модели. В этих условиях требуется использование прямых методов поиска экстремума, например, методов случайного поиска. Решить задачу за минимальное число прогонов, что является признаком оптимальности плана эксперимента, позволяет представленный в работе [22] метод оптимизации на имитационных моделях «Многомерный облачный поиск». Данный метод для получения точек факторного пространства также использует способ удлинения периода имитации, описанный выше. Алгоритм метода представлен на рис. 4.

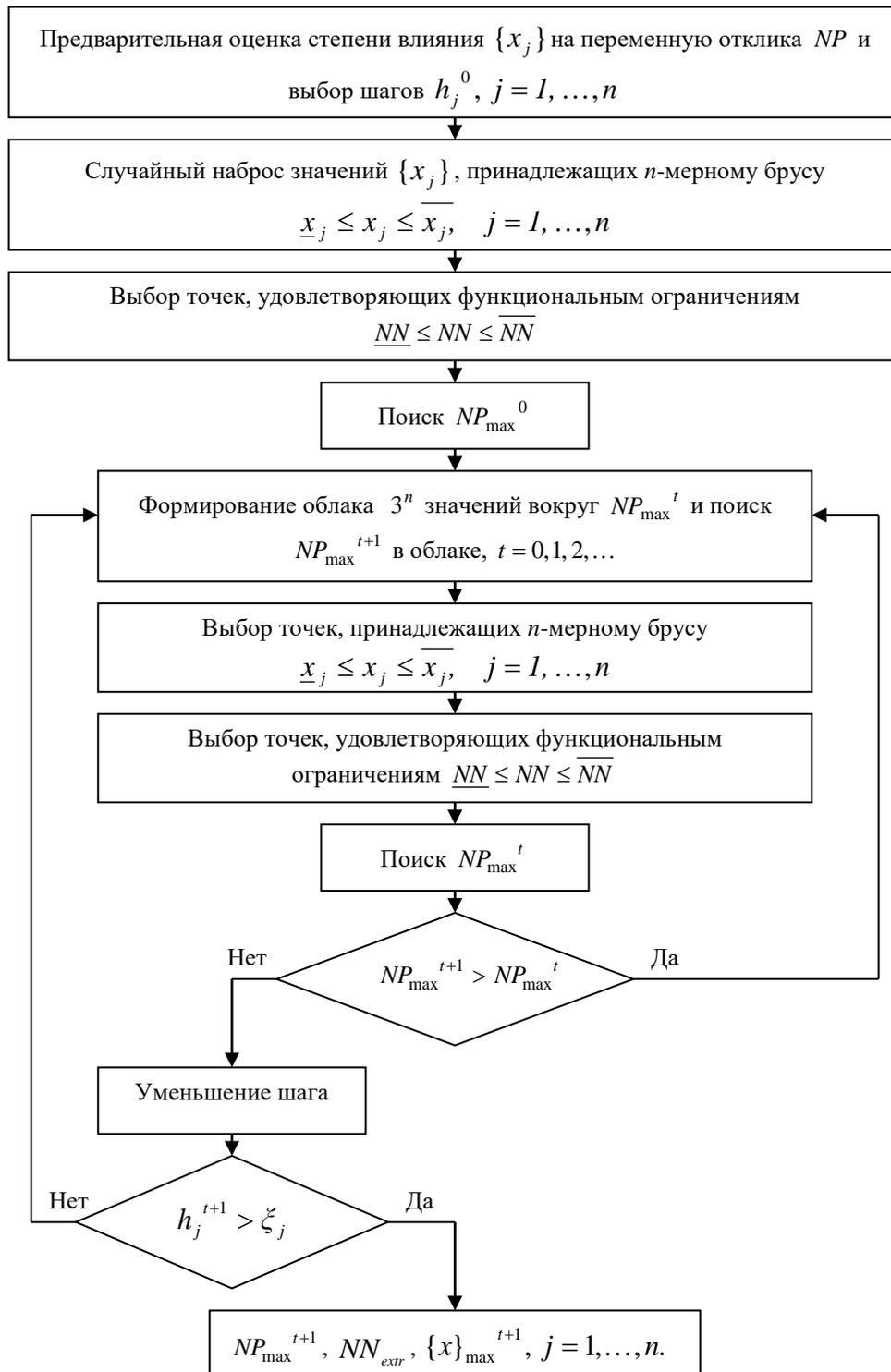


Рис. 4. Блок-схема алгоритма оптимизации «Многомерный облачный поиск»

Приведем краткие пояснения. Процедура предварительной оценки степени влияния $\{x_j\}$ на переменную отклика NP основана на изменении одной факторной переменной при фиксации других. Экспериментирование с моделью сводится к поиску изменений факторов, дающих в итоге равное изменение оптимизируемой переменной. Затем производится нормирование заданных

изменений и определение начальных шагов оптимизации $h_j^0, j = 1, \dots, n$. Следующим этапом является предварительный случайный наброс значений факторов. Затем отбрасываются все точки факторного пространства, не удовлетворяющие ограничениям на значение отклика NN , и происходит поиск и запоминание оптимального значения переменной отклика NP_{\max} , а также соответствующего вектора $\{\bar{x}\}_{\max}$. Этот процесс автоматизируется с помощью специальной компьютерной программы.

Далее осуществляется перебор точек облака вблизи лучшей точки. Облако представляет собой 3^n точек, которые получаются путем полного перебора всех сочетаний значений факторов: $x_{j \max}^t + h_j^t, x_{j \max}^t - h_j^t, x_{j \max}^t$. Полученные таким образом точки факторного пространства проверяются на выполнение ограничений задачи. Среди удовлетворяющих ограничениям точек выбирается лучшая и сравнивается с точкой – центром облака: если новая лучшая точка соответствует более высокому значению переменной отклика, центр облака смещается в эту точку. В противном случае поиск осуществляется в окрестности старой лучшей точки с пропорционально уменьшенным шагом для всех факторных переменных. Признаком конца поиска является следующее условие: величина шагов для всех переменных меньше заведомо заданного вектора малых величин $\{\xi_j\}$. В этом случае выводится последнее лучшее значение оптимизируемой переменной и соответствующих ей факторов.

Целесообразно повторение «многомерного облачного поиска» несколько раз. Если достигается сходимость глобального максимума к точке локального максимума, найденного на первом этапе, целевая функция унимодальна, и поиск можно считать завершенным. В случае обнаружения других точек локального экстремума наблюдается многоэкстремальность функции.

Реализация вышеприведенного алгоритма на описанной системно-динамической модели основывалась на данных предприятия, для которого она тестировалась на пригодность. Ограничения на значения факторов и отклика задавались экспертами от предприятия (табл. 3).

Таблица 3

Ограничения на значения факторов и налоговой нагрузки

Фактор x_j	Ограничение $\overline{x_j}$	Ограничение $\underline{x_j}$
Зарплатоемкость производства	0,1	0,2
Материальные непроизводственные затраты, грн. (в неделю)	500	1500
Фонд оплаты труда непроизводственных работников, грн. (в неделю)	3500	4900
Прочие непроизводственные расходы, грн. (в неделю)	700	2000
Доля прочих затрат производства	0,02	0,06
<i>Переменная отклика</i>	Ограничение \overline{NN}	Ограничение \underline{NN}
Налоговая нагрузка	0,25	0,27

Результаты реализации метода «Многомерный облачный поиск» для решения задачи нахождения оптимального значения налоговой нагрузки предприятия приведены в табл. 4.

Таблица 4

Характеристики этапов оптимизации

Переменные модели	Описание этапа					
	Случайный наброс 1000 точек	1-е облако вокруг лучшей точки, $h=h_0$	2-е облако вокруг лучшей точки, $h=h_0$	3-е облако вокруг лучшей точки, $h=h_0/2$	4-е облако вокруг лучшей точки, $h=h_0/2$	Конечный результат
Зарплатоемкость производства	630,6797	1439,079	1439,079	1142,733	796,78	712,9421
Материальные непроизводственные затраты, грн.	0,11942	0,111499	0,111499	0,165003	0,103589	0,151611
Фонд оплаты труда непроизводственных работников, грн.	4051,489	4342,487	4342,487	3612,702	4250,832	4326,204
Прочие непроизводственные расходы, грн.	0,040497	0,021668	0,021668	0,022837	0,037696	0,028869
Доля производственных затрат	1682,166	1019,033	1019,033	1894,87	1482,324	1151,195
<i>Переменные отклика</i>						
Налоговая нагрузка	0,28796	0,27111	0,27111	0,264467	0,264467	0,258041
Чистая прибыль, грн.	58937,84	64078,52	64078,52	69970,41	69970,41	70880,91

Результаты оптимизации в пошаговом разрезе дают представление об итерационном улучшении значений целевых показателей. Конечный результат отображает ситуацию, в которой достигается максимум квартальной чистой прибыли в размере 70881 грн. при условии попадания налоговой нагрузки в принятый по условиям задачи интервал 25-27%.

Таким образом, приведенный алгоритм позволяет субъекту хозяйствования в режиме имитации получить значения факторов, обеспечивающих оптимальный уровень налоговой нагрузки и чистой прибыли.

Литература

1. Тихонов Д.Н., Липник Л.Г. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков. – М.: Альпина Бизнес Букс. – 2004. – 253 с.
2. Єріс Л.М. Податкове планування як засіб збільшення фінансових ресурсів підприємств // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №2. – с.76-86.
3. Гомозов Е.П., Меркулова Т.В. Налоговый менеджмент на предприятии: взаимосвязи этапов и задач // Вестник Национального технического университета «ХПИ». – 2005. – т.2 – №58. – с. 64-66.
4. Крисоватий А.І., Кошук Т.В. Гармонізація оподаткування у парадигмі загальнодержавних інтересів // Фінанси України. – 2004. – №2. – с. 109-117.
5. Форрестер Дж. Мировая динамика / Пер. с англ. А.Н.Ворошука, С.А.Пегова. Под ред. Д.М.Гвишиани, Н.Н.Моисеевна. – М.: Наука, 1978. – 166 с.
6. Литвинюк А.С. Реализация сценарного подхода к регулированию налоговой нагрузки предприятия на основе имитационного моделирования // Вісник національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПИ». – 2007. – №14. – с. 35-46.
7. Конспект лекций по магистерской специальности «Прикладная экономика». Том I. Базовые модули / Под редакцией д.э.н., профессора Т.С.Клебановой. – 418 с.
8. П(З)БО 16 - Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 "Витрати", затверджений наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318.
9. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.94 N 335/94-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1995. — № 4.
10. Закон України «Про податок на додану вартість» від 04.03.97 N 166/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 21.
11. Закон України «Про збір на обов'язкове державне пенсійне страхування» від 26.06.97 N 400/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – N 37.
12. Закон України «Про страхові тарифи на загальнообов'язкове державне

соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності» від 22.02.01 N 2272-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – N 17.

13. Закон України «Про розмір внесків на деякі види загальнообов'язкового державного соціального страхування» від 11.01.01 N 2213-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №11.

14. Тейл Г. Экономические прогнозы и принятие решений. М.: Статистика, 1971. 488 с.

15. Тихонов Э.Е. Методы прогнозирования в условиях рынка: учебное пособие. – Невинномысск, 2006. – 221 с.

16. Нейлор Т. Машинные имитационные эксперименты с моделями экономических систем. / Пер. с англ. В.Ю. Лебедева, А.В. Лотова. Под ред. А.А.Петрова – М.: Мир, 1975. – 502 с.

17. Адлер Ю.П., Маркова Е.В., Грановский Ю.В. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий. – М.: Наука, 1971. – 284 с.

18. Клейнен Дж. Статистические методы в имитационном моделировании. Том 1,2. – М.: Статистика, 1978.

19. Лоу А.М., Кельтон В.Д., Имитационное моделирование. 3-е изд. – СПб.: ПИТЕР; Киев: Изд. Группа BHV, 2004. – 847 с.

20. Vox G.E.P., Wilson K.B., On the experimental attainment of optimum conditions, J. Royal Statist. Soc., V, 13 (1951), p. 1-45.

21. Банди Б. Методы оптимизации. Вводный курс: Пер. а англ. – М.: Радио и связь, 1988. – 128 с.

22. Биткова Т.В., Забуга С.И., Литвинюк А.С. Об одном подходе к оптимальному машинному эксперименту с моделью налоговых потоков предприятия. // Вісник Харківського Національного університету імені В.Н.Каразіна. Економічна серія. – 2007. – №779. – с. 101-113.

ФОРМИРОВАНИЕ УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКОЙ РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

А.Д. Выварец, д-р экон. наук, проф.,
И.А. Майбуров, д-р экон. наук, проф.,
кафедра организации налоговых исследований
Уральский государственный технический
университет-УПИ, Екатеринбург

Налоги и сборы являются сердцевиной существования любого государства. Налоги, экономика и государственность находятся в неразрывном органическом единстве. В рыночной экономике налоги являются одним из важнейших рычагов государственного влияния на экономические процессы, они служат теми «кровеносными артериями», по которым происходит финансовое наполнение бюджетов различных уровней для реализации жизнеобеспечивающих функций государства. Без преувеличения можно утверждать, что налоговая политика и соответствующие ей налоги являются ключевым инструментом осуществления государственной экономической политики.

Вместе с тем, налоговая политика не должна быть противоречивой, несмотря на то, что определенная дилемма здесь изначально определяется различными функциями налога. С одной стороны, государство через налоги должно обеспечивать устойчивый источник финансовых ресурсов для реализации своих основных задач, в т.ч. социально значимых для всего общества, и поэтому стремится максимизировать налоговые поступления в бюджеты различных уровней. С другой стороны, налоги не должны быть чрезмерно высокими, не должны дестимулировать развитие реального сектора экономики и предпринимательской инициативы, не должны отнимать стимулы к более производительному труду. Поэтому поиск оптимума и сопряжение этих диаметрально противоположных позиций в процессе формирования системы налогов всегда и во всех странах чрезвычайно актуален.

Создание эффективной и справедливой системы налогов в России, как оказалось, процесс архисложный и достаточно длительный, что подтверждает более чем 15-ти летняя практика ее формирования. Совершенствование системы налогов и сборов в целом можно охарактеризовать как более целенаправленный и результативный процесс, протекавший одновременно по нескольким основным направлениям (рис. 1).



Рис. 1. Основные направления совершенствования системы налогов и сборов

Одним из основных направлений этого совершенствования стало существенное ограничение ранее предоставленных и практически безграничных полномочий региональных и местных уровней правления в сфере установления новых налогов и сборов. Региональная и местная инициатива в данной сфере к середине 90-х гг., по сути, превратились в налоговый произвол, который обуславливал неравенство экономических условий хозяйствования предприятий в разных регионах и стал реальной угрозой потери единства экономического

пространства страны. Кардинальные изменения здесь были достигнуты с принятием части первой Налогового кодекса РФ (далее – НК) [1], определившей круг их полномочий по установлению, изменению и отмене региональных и местных налогов. Самым значимым результатом этого направления стал закрытый (исчерпывающий) перечень региональных и местных налогов, за рамки которого налоговая инициатива соответствующего уровня уже не могла выходить. Таким образом, субъекты РФ и органы местного самоуправления утратили возможность введения налогов или сборов сверх установленного НК перечня.

Другим не менее важным направлением совершенствования системы налогов и сборов явилось ее упорядочение посредством снижения общего числа налогов и сборов. До 1996 г. в России перечень налоговых платежей составлял не менее 46 видов, существенно различаясь в разных регионах страны и достигая в некоторых из них до 100 и более видов, но их количество постепенно снижалось, и с введением в действие первой части НК с 01.01.1999 г. количество налогов и сборов всех уровней кардинально сократилось и составило 35.

Однако в существующей системе налогов и сборов даже после принятия части первой НК по-прежнему оставались малоэффективные и дублирующие друг друга налоги, а также, так называемые оборотные, по своей сути «нерыночные» налоги, устранение которых можно считать следующим этапом уменьшения числа налогов. Значительным успехом такого совершенствования можно считать отмену налогов на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы. Ярким примером нерыночного налога являлся также налог на пользователей автомобильных дорог, взимавшийся с выручки от реализации. При этом уплаченная сумма налога включалась в цену продукции на каждом этапе производства по принципу налога с оборота.

Динамика количества налогов и сборов, администрируемых налоговыми органами (соответственно без учета таможенных пошлин и сборов) в течение последних 10 лет, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Общее количество налогов (сборов), действовавших в РФ с 1996-2007 гг.

№ п/п	Наименование	Годы										
		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	с 2006
1	Федеральные налоги и сборы	13	14	14	16	16	16	14	13	11	10	9
2	Региональные налоги и сборы	4	4	4	4	4	4	4	4	5	3	3
3	Местные налоги сборы	9	8	8	5	5	4	4	4	2	2	2
4	Налоги - источники образования дорожных доходов	4	4	4	4	4	2	2	-	-	-	
5	Специальные налоговые режимы, в т.ч.:	1	1	1	2	2	2	2	3	4	4	4
5.1	Упрощенная система налогообложения	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
5.2	Единый налог на вмененный доход	-	-	-	1	1	1	1	1	1	1	1
5.3	Единый сельскохозяйственный налог	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1	1
5.4	Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	1
	Итого налогов и сборов, регулируемых законодательством о налогах и сборах	31	31	31	31	31	28	26	24	22	19	16
6	Взносы во внебюджетные фонды	4	4	4	4	5	1	2	2	2	2	2
7	Прочие сборы, не регулируемые законодательством о налогах и сборах, но администрируемые налоговыми органами	11	3	2	1	1	-	-	-	-	-	-
	Всего налогов и сборов, администрируемых налоговыми органами	46	38	37	35	37	29	28	26	24	21	20

В последние два года число налогов и сборов стабилизировалось, все более приобретая черты определенной логической завершенности. Таким образом, количество налогов и сборов в РФ в течение последних 10 лет продолжало неуклонно уменьшаться и с 2006 г. эта система включала в себя уже только 20 налоговых платежей. Данная цифра ни в коем случае не является отображением реального числа налогов, уплачиваемых юридическими лицами. Их количество существенно ниже за счет включения в эту систему налогов, уплачиваемых

только физическими лицами и специальных налоговых режимов, заменяющих уплату целого ряда налогов, а также некоторых налогов с объектами налогообложения, характерными только для отдельных видов деятельности.

Еще одним важным направлением совершенствования системы налогов и сборов явилось снижение налоговых ставок по основным бюджетно-образующим налогам. Примеров тому достаточно. Так, по НДС общая ставка изменилась с 28 % (1992г.) до 20 % (1999 г.), далее до 18 % в 2005 г. и может снизиться до беспрецедентно низкой ставки в 13 % в 2008 г. Ставка налога на прибыль организаций уменьшилась практически в два раза: с 45 % в 1992 г. до 35 % в 1996 г. и далее, начиная с 1999 г. до 24 %.

Существенному изменению подверглось также обложение доходов граждан. Прогрессивное обложение подоходным налогом, когда максимальная ставка данного налога составляла 40 % с 1992г., а затем 30 % с 1996 г., было заменено в 1999 г. «плоской» шкалой НДФЛ с основной ставкой всего лишь в 13 %. Несколько платежей, выплачиваемых работодателями с фонда оплаты труда в различные адреса были заменены регрессивным единым социальным налогом, ставка по которому уменьшилась с 35,6 % в 1999 г. до 26 % с 2005 г.

При этом следует заметить, что снижение ставок по вышеупомянутым налогам не привело к снижению налоговых поступлений в бюджетную систему РФ, в первую очередь благодаря параллельному расширению их налоговых баз. Ведь по замыслу Правительства РФ, совершенствование налогов должно было реализовываться по принципу сочетания низких налоговых ставок с широкой налоговой базой. При уменьшении налоговых ставок планировалось также существенно расширить круг налогоплательщиков за счет полного декларирования объектов налогообложения и выхода их из тени, что и должно привести к компенсационному росту налоговых поступлений в бюджет РФ. Следует признать, что такая задача во многом была решена, но не всех целевых ориентиров удалось достичь. В частности, не оправдались надежды законодателей на полный вывод из тени «серых» зарплат, так называемых «зарплат в конвертах». По достаточно

осторожным оценкам органов статистики доля таких зарплат продолжает находиться на уровне 24 % от общей оплаты труда наемных работников.

Еще одним важнейшим направлением совершенствования системы налогов, непосредственно влияющим на формирование позитивного восприятия этой системы производителями, явилось неуклонное снижение общего количества налоговых льгот. Позитивность этого восприятия обуславливается объективной потребностью формирования справедливой системы налогов в первую очередь за счет выравнивания условий ее применения для всех без исключения предприятий.

Уменьшение общего числа льгот проводилось, во-первых, за счет отказа от неэффективных льгот, зачастую не достигавших тех адресатов, которым они предназначались, во-вторых, за счет ликвидации льгот, искажающих экономическое содержание налогообложения, являющихся своеобразными «лазейками» для минимизации предприятиями своих налоговых обязательств.

Практически все налоги и сборы были инвентаризированы на предмет содержания избыточного количества льгот. По ряду налогов, как, например, по НДС число льгот было принципиально уменьшено. По другим, как, например, по налогу на прибыль организаций все прямые льготы вообще были ликвидированы, в т.ч. и экономически обоснованная, наиболее востребованная – инвестиционная льгота. Кроме того, в процессе формирования новых глав НК, начиная с 2002 г., законодатели уже осознано стремились конструировать налоги без применения элементов льготирования. В некоторых налогах, как, например, в налоге на добычу полезных ископаемых им это в полной мере удалось реализовать, в других – например, в госпошлине – нет. На сегодняшний день, прямые льготы как элемент налогообложения в НК оставлены лишь в четырех налогах, однако в камуфлированном виде они имеются еще в достаточном количестве.

Значительным успехом совершенствования российской системы налогов явилось реализация комплекса специальных налоговых режимов, ориентированных на создание благоприятных условий налогообложения для отдельных

категорий хозяйствующих субъектов. Благоприятные условия здесь определяются возможностью кардинального снижения налоговой нагрузки, заменой одним налоговым платежом уплаты целого ряда налогов и соответственно значительного упрощения процедуры налогового администрирования и на уровне налогоплательщика, и со стороны налоговых органов. Существовавшая с 1996 г, упрощенная система налогообложения была значительно усовершенствована и дополнена в последующие года тремя другими специальными режимами.

На сегодняшний день система налогов и сборов РФ единообразна на всей территории страны, достаточно проста, стабильна и прозрачна. Обязанность уплачивать налоги возложена на физических лиц и организации (предприятия).

Таким образом, в настоящее время количество налогов и сборов, уплачиваемых предприятиями кардинально уменьшено. Это количество в зависимости от вида деятельности предприятия варьируется от 4 до 11 налогов. Однако показатель количества налогов не может использоваться в качестве исчерпывающей характеристики налогообложения предприятий. Не менее важное значение имеет такой показатель как уровень налоговой нагрузки на предприятие.

Определение границ оптимального размера налоговой нагрузки вообще является центральной макроэкономической проблемой налоговой политики любого государства. Данная проблема является чрезвычайно сложной, т.к. эти границы не являются раз и навсегда определенными. Они достаточно индивидуальны для каждой экономики и зависят от уровня ее развития. Кроме того, они подвержены изменению в ходе эволюции института государства и объема выполняемых им функций. Зачастую же в специальной литературе отстаивается простейшая закономерность: чем ниже уровень налоговой нагрузки на реальный сектор экономики, тем стремительней и динамичнее он развивается. В целом такая теоретическая зависимость не лишена основания, однако в реальной действительности действие ее гораздо сложнее – наслаивается целый комплекс факторов. Само по себе снижение ставок налогов, конечно же, способствует экономическому росту. Но не менее важными факторами, определяющими развитие экономики, являются стабильность и предсказуемость налого-

вой политики, политическая стабильность, законодательная, правоохранительная и судебная защищенность хозяйствующих субъектов, организация которых без достаточного объема централизованных финансовых ресурсов просто немыслима.

Безусловно, ориентация государства на максимальное изъятие средств предприятий имеет существенные ограничения, которые обусловлены возможностями замедления роста национальной экономики и отдельных отраслей, снижения её эффективности и ликвидации стимулов развития. Кроме того, изъятие налогов в размерах, превышающих предельно допустимые нормы, может привести к усилению действия налогового мультипликатора, сокращению вследствие этого эффективного спроса и в конечном итоге к снижению объемов производства. При этом в силу общего инерционного характера макроэкономических процессов действие такого фактора, как правило, проявляется лишь в последующих налоговых периодах.

Таким образом, уровень налоговых изъятий имеет ограничитель, за пределом которого налоги могут не только оказывать негативное влияние на развитие предприятий, но и при определенных условиях привести к дестимулированию и даже свертыванию предпринимательской деятельности. Поэтому в процессе разработки и реализации налоговой политики все эти факторы должны непременно учитываться.

Следует отметить, что наряду с термином «налоговое бремя» достаточно широко используются такие понятия как «налоговая нагрузка», «налоговый гнет», «налоговое давление», «тяжесть налогообложения» и др. Но, несмотря на столь большое разнообразие понятийного аппарата и встречающиеся нюансы трактовок, большинство экономистов вкладывают в эти понятия один и тот же смысл. Поэтому далее все вышеперечисленные термины будут рассматриваться как синонимы.

Налоговое бремя (налоговая нагрузка) – это важнейший фискальный показатель налоговой системы страны, характеризующий совокупное воздействие налогов на ее экономику в целом, отдельный хозяйствующий субъект или ино-

го плательщика, определяемый как доля их доходов, уплачиваемая государству в форме налогов и платежей налогового характера.

Рассмотрим способы и возникающие при этом проблемы оценки налоговой нагрузки по предприятиям, т.е. только на миниуровне. Данный показатель – это важнейшая интегральная характеристика воздействия налогообложения на результат деятельности хозяйствующего субъекта, отражающая долю его совокупного дохода, которая изымается в виде налогов и сборов в бюджет.

На первый взгляд особых методологических трудностей определение этого показателя не представляет – это простое процентное соотношение количества уплачиваемых налогов (сборов) к результирующему финансовому показателю деятельности предприятия. Однако все не так просто, как кажется.

Во-первых, некоторую проблематику при расчете вызывает вопрос, что учитывать в числителе данного показателя: сумму фактически уплаченных налогов и сборов, или начисленные суммы. Фактическое исполнение обязательств у многих предприятий меньше начисленных налоговых обязательств, о чем свидетельствует сохраняющийся значительный объем недоимки по налогам. Поэтому различают два показателя: для расчета *реальной налоговой нагрузки* используют сумму фактических платежей, для расчета *номинальной налоговой нагрузки* – сумму начисленных налогов и сборов.

В целом, следует заметить, что расхождение между реальными и номинальными показателями нагрузки неуклонно уменьшается. Если в 1997 г. это расхождение составляло в совокупности по всем предприятиям более 7 %, то в настоящее время – в диапазоне 2 % и даже ниже (без учета теневой деятельности). Разрыв между реальными и номинальными показателями очень информативен. Его величина как индикатор напрямую свидетельствует об уровне налоговой дисциплины предприятий, эффективности работы налоговых органов, состоянии экономики. Главная же его полезность состоит в том, что незначительность или значительность расхождений – это косвенное свидетельство приемлемости или неприемлемости существующего уровня налогового бремени для предприятий.

Во-вторых, что касается знаменателя данного показателя, то здесь возникает существенная проблема выбора результирующего показателя деятельности предприятия: выручки от реализации, балансовой прибыли, добавленной стоимости или иного показателя, на которой мы остановимся ниже подробнее.

В-третьих, для предприятий ресурсодобычи значимым становится еще один фактор – конъюнктурные колебания мировых цен на энергоресурсы, искажающих фактический уровень налогового бремени ресурсодобывающих предприятий. Для устранения этого искажения применяют так называемые *стандартизованные показатели налоговой нагрузки*, приведенные к фиксированным ценам на энергоресурсы. Такие показатели, хотя они и требуют дополнительных пересчетов, более адекватно отражают направленность изменений налоговой нагрузки на ресурсодобывающие предприятия.

В-четвертых, неясность в формировании числителя вносит также проблема определения: кто же в действительности несет бремя различных налогов. Упрощенные представления здесь дают значительные искажения в результатах расчетов. Если отождествлять налоговое бремя с фактом перечисления налогов в казну, получается что подавляющую часть налогов уплачивают именно предприятия-производители той или иной продукции, а не ее потребители и показатели нагрузки при этом необоснованно завышаются. Теоретически необходимо учитывать не кто перечисляет налоги, а кто несет потери или выигрывает от их применения, т.е. чьи доходы сокращаются при взимании данного налога или же растут при снижении его ставки. Однако практически такой учет осуществить крайне сложно. Но все же стремиться к такому учету необходимо, ведь оценить последствия применения каждого налога, в т.ч. и последствия снижения или увеличения его ставок, можно только при адекватном определении того, кто на самом деле несет бремя данного налога.

В целях исчисления налоговой нагрузки на предприятие можно выделить четыре группы обязательных платежей:

- *на потребление* – НП (НДС, акцизы потребительские, импортные пошлины);

- *на капитал* – НК (налог на прибыль, на имущество, транспортный, экспортные пошлины);
- *налоги экологические и ресурсно-рентного характера* – НР (водный налог, на добычу полезных ископаемых, акцизы на нефтепродукты, сборы за пользование объектами животного мира и водных биологических ресурсов, земельный налог, плата за лесопользование, платежи за загрязнение окружающей природной среды);
- *на труд* – НТ (НДФЛ, ЕСН).

При расчете и сопоставлении нагрузки отдельно взятых предприятий рекомендуется применять способы, представленные на рис. 2.

Центральной проблемой здесь, как уже упоминалось, является определение адекватного состава налогов в числителе и соответствующего валового результата в знаменателе, причем желательно – источника уплаты этих налогов.

Вначале разберемся с проблемой состава налогов, учитываемых в числителе всех способов расчета. Большинство экономистов сходятся в том, что в расчет должны включаться все налоги и сборы, уплачиваемые предприятием, в т.ч. налоги во внебюджетные фонды, за исключением НДФЛ, поскольку в отношении его хозяйствующий субъект выступает налоговым агентом государства и лишь учитывает, удерживает и перечисляет вышеуказанный налог в бюджет. Хотя не во всех случаях абсолютно справедливо его исключение из расчетов, но эластичностью предложения на рынке труда в данном случае следует пренебречь. Таким образом, в числителе будет фигурировать сумма всех уплачиваемых предприятием налогов ресурсных (НР), на капитал (НК), потребление (НП) и труд (НТ), за исключением в последней группе НДФЛ. Дальнейшая вариативность способов оценки будет касаться в первую очередь валового результата деятельности предприятия.

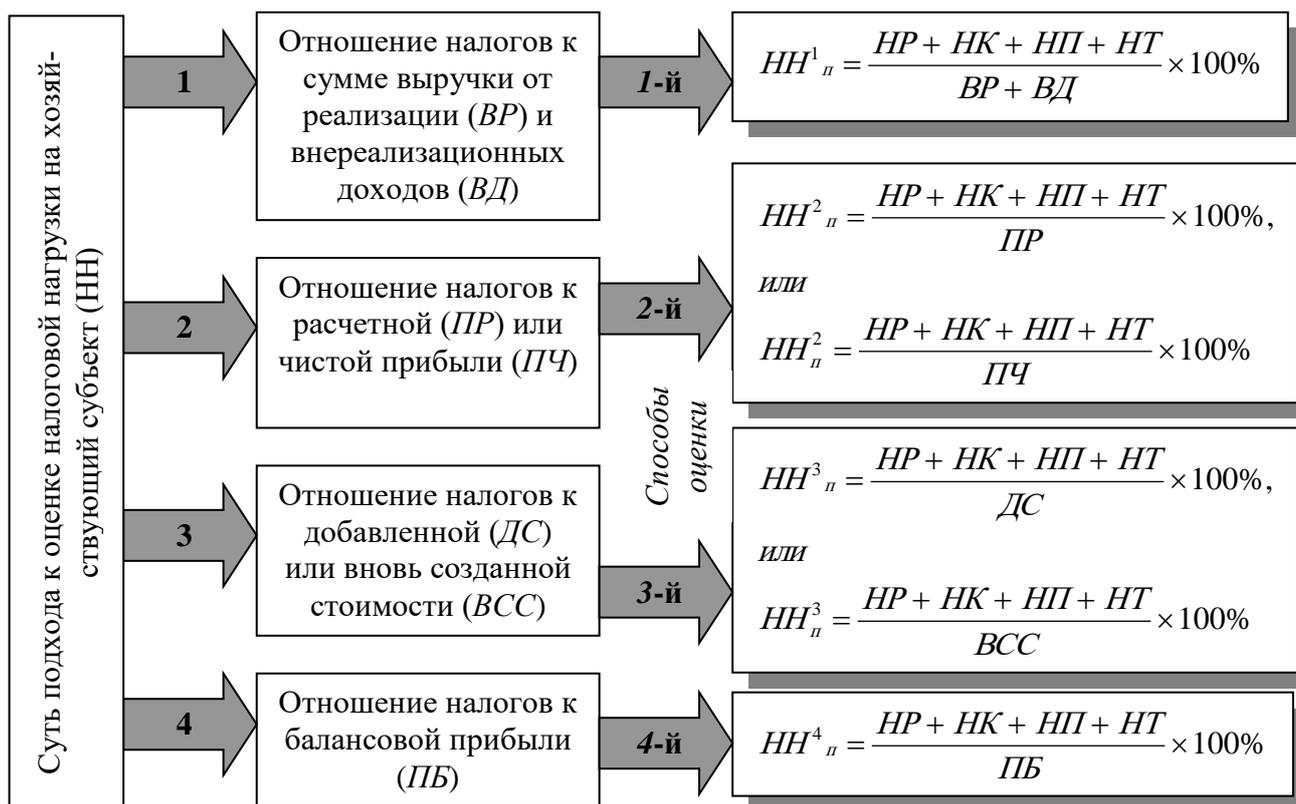


Рис. 2. Способы оценки налоговой нагрузки на предприятие

Первый способ основывается на общепринятой методике определения налогового бремени на организации, разработанной Минфином России. Согласно этой методике уровень налоговой нагрузки представляет собой отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая внереализационные доходы. Существенным недостатком такого расчета является то, что он не позволяет определить влияние изменения структуры налогов, уплачиваемых предприятием, на показатель налогового бремени. Рассчитанная по данной методике налоговая нагрузка характеризует только налогообъемность продукции, произведенной хозяйствующим субъектом, и не дает реальной характеристики налогового бремени, которое несет налогоплательщик. Ведь выручка от реализации служит источником уплаты далеко не всех налогов. Однако данный способ может успешно применяться для организаций, использующих специальные налоговые режимы. У них именно выручка от реализации является полноценным источником уплаты налогов.

Все другие способы определения налоговой нагрузки заключаются в сопоставлении суммы уплачиваемых хозяйствующим субъектом налоговых платежей в бюджет с источником их уплаты.

Второй способ предусматривает использование в качестве знаменателя, к которому приводится уровень тяжести налогового бремени хозяйствующего субъекта, прибыли: расчетной (это разница между выручкой от реализации, включающей косвенные налоги, и суммой затрат на производство и реализацию) или чистой (это прибыль после уплаты налога на прибыль). Налоговая нагрузка, исчисленная таким образом, отражает ту часть прибыли, которая изымается у налогоплательщика в форме налогов. Недостатком подобной методики является, во-первых, то, что прибыль является далеко не единственным источником уплаты налогов. Во-вторых, использование данного показателя приводит к явному завышению величины налогового бремени и возможности наступления ситуации, когда его значение превысит 100 %, что является несколько абсурдным.

Третий способ оценки налогового бремени хозяйствующего субъекта позволяет определить долю созданной им и отдаваемой государству добавленной стоимости. Добавленная стоимость, созданная хозяйствующим субъектом, может рассматриваться как его доход и, соответственно, как достаточно универсальный источник уплаты всех налогов. Этот показатель позволяет как бы усреднить оценку налогового бремени для различных субъектов и обеспечить его сопоставимость.

Добавленная стоимость (*ДС*), созданная хозяйствующим субъектом, может быть представлена следующим образом:

$$ДС = А + ЗП + ЕСН + НДС + Ак + Н_{\phi} + П, \quad (1)$$

где *А* – сумма амортизационных начислений; *ЗП* – затраты на оплату труда; *ЕСН* – единый социальный налог; *НДС* – налог на добавленную стоимость; *Ак* – акцизы; *Н_φ* – налоги, относимые на финансовый результат; *П* – прибыль.

Поскольку в состав добавленной стоимости включаются амортизационные начисления, поэтому при применении данной методики в целях сопостав-

ления показатели налоговой нагрузки по разным предприятиям будут искажаться в связи с объективным различием удельного веса амортизации в структуре добавленной стоимости. Так, уровни налоговой нагрузки на фондоемких промышленных и, например, торговых предприятиях в условиях такого расчета не будут объективно сопоставимыми.

Для исключения влияния амортизации на величину налогового бремени обычно используется показатель, в котором налоговые изъятия соотносятся с вновь созданной стоимостью (*BCC*), т.е. добавленной стоимостью за вычетом амортизационных отчислений.

$$BCC = ДС - А = ВР + ВД + НДС + Ак - Мз - Рв - А \quad (2)$$

где *ВР* – выручка от реализации, *ВД* – внереализационные доходы, *Мз* – материальные затраты, *Рв* – внереализационные расходы.

Достоинством этого способа расчета является то, что на объективность расчета не влияет принадлежность предприятия к той или иной отрасли народного хозяйства.

Четвертый способ определения налоговой нагрузки заключается в отношении суммы налоговых платежей хозяйствующего субъекта к его балансовой прибыли. Следует отметить, что этот способ, как впрочем и второй, не нашел широкого применения в практике расчетов, по причине того, что прибыль не является источником уплаты всех налогов, к ней корректно относить только группу налогов на капитал.

Следует заметить, что в чистом виде ни один из представленных выше способов не дает объективной оценки налоговой нагрузки на предприятие. Каждый из применяемых в настоящее время способов оценки имеет как преимущества, так и недостатки. Ни один из них не позволяет получить универсальных показателей, которые могли бы с абсолютной точностью гарантировать сопоставимость налогового бремени субъектов предпринимательства даже одной отраслевой принадлежности, не говоря уже о различных отраслях. Ведь каждая из отраслей имеет свою специфику фондо- и трудоемкости, материалоемкости, скорости обращения капитала и т.д.

Но, несмотря на отсутствие универсального способа расчета налоговой нагрузки, применение хозяйствующим субъектом какого-либо из выше представленных способов либо их совокупности все же необходимо, во-первых, для анализа динамики существующих на предприятии трендов, и, во-вторых, для планирования финансовых последствий при изменении налогового законодательства, снижении или увеличении числа налогов, налоговых ставок или налоговых льгот.

Уровень налоговой нагрузки, чаще всего воспринимаемый предприятиями как завышенный, обуславливает то обстоятельство, что оно любыми способами, зачастую и незаконными, стремится сэкономить на налогах.

Современная теория менеджмента предполагает обязательным использование в любой сфере управления определенного набора функций, а именно: постановки целей, формирования стратегий их достижения, планирования, принятия решений, контроля, анализа и оценки результатов. Такой подход может быть отнесен и к сфере управления налогообложением на предприятии.

Что касается цели управления налогообложением, – *минимизация налоговых обязательств, достигаемая при приемлемом для налогоплательщика уровне налоговых рисков*, – то она является единой практически для всех предприятий.

Соответственно, если совокупность уменьшенных налоговых обязательств, расходов предприятия по налоговому планированию и денежной оценке рисков такой минимизации существенно меньше величины налоговых обязательств, которые следовало исполнить до реализации мероприятий налогового планирования, то только тогда этот процесс становится экономически выгодным для предприятия.

Достаточно обширная практика [2] налогового планирования российских предприятий демонстрирует получение значительной экономии налоговых платежей: в размере 10-15 % от общей суммы налоговых обязательств, которые следовало бы исполнить до реализации мероприятий налогового планирования. В свою очередь большинство крупных предприятий значительно перекрывает

этот показатель. Для таких предприятий оптимизационное налоговое планирование является одним из наиболее эффективных способов увеличения прибыли, превосходя по результативности ряд других способов увеличения рентабельности. У таких предприятий затраты на реализацию мероприятий налогового планирования значительно меньше полученной экономии налоговых платежей. Эксперты [2] говорят о нижней границе доходности такого вида планирования в пределах 100 %, что свидетельствует о том, что на каждый вложенный в налоговое планирование рубль предприятие может получить около двух рублей снижения налоговых платежей.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Комментарий к последним изменениям /Под ред. Г.Ю.Касьяновой (2-е изд., пере раб. и доп.). – М.: АБАК, 2006. – 624 с
2. Тихонов Д., Липник Л. Налоговое планирование и минимизация налоговых рисков. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. С. 178.

**Данилов А.Д., к.э.н., профессор,
зав. кафедрой финансов**
Киевский экономический ин-т менеджмента

Универсальный акциз и его влияние на конкурентоспособность

Система налогообложения в Украине является важным государственным рычагом влияния на развитие экономики государства, региона и функционирование субъектов предпринимательской деятельности. Реализуя фискальную функцию налогов, государство наполняет казну за счет налоговых поступлений, которые позволяют ему финансировать выполнение возложенных на него функций социально-экономического развития страны. Используя налоги, государство стимулирует или дестимулирует развитие определенных отраслей, производство товаров, предоставление услуг и выполнение работ.

Наиболее проблемным налогом в Украине является представитель универсального акциза - налог на добавленную стоимость, который предлагают даже отменить. В этой работе автор демонстрирует положительное влияние налогообложения добавленной стоимости на конкурентоспособность, что в целом является дискуссионным.

В условиях становления и развития рыночных отношений конкуренция существенно влияет на сферу бизнеса, в которой функционируют предприятия, является фактором, который создает кардинальные возможности для развития и преобразования экономики предприятия, региона и государства в целом.

Конкуренция (от латинского слова *concurrentia* --- сталкиваться) это:

А) противоборство, борьба между производителями товара, работ, услуг за возможности увеличения прибыли;

Б) существование на рынке большого количества производителей (продавцов) и покупателей и возможность их свободного входа и выхода с него.

Конкурентные отношения возникли одновременно с товарным производством. Это объективный механизм регулирования рыночного хозяйства на основе борьбы между продавцами и покупателями на рынке, результатом этого являются определение уравновешенной цены. Продавцы конкурируют за лучшие условия производства и реализации, покупатели за более удобные условия покупки. Конкуренция стимулирует снижение расходов на производство и реализацию, повышает эффективность общественного производства, приводит к дифференциации производителей и потребителей и как крайний случай – к банкротству.

Показателем ведущей роли конкуренции с целью успешного функционирования экономики страны является тот факт, что во многих государствах включая страны с переходной экономикой, на сегодня приняты законы о конкуренции и создании соответствующих государственных органов, которые занимаются этими вопросами. Конкурентоспособность – многоплановая экономическая категория, которая может рассматриваться на нескольких уровнях: конкурентоспособность страны, региона, отрасли, предприятия, товара, работы услуги.

Синтетическим показателем, который объединяет конкурентоспособность товара производителя и отрасли, характеризует положение страны на мировом рынке, является конкурентоспособность государства. В общем виде конкурентоспособность страны возможно определить, как ее способность в условиях свободной добросовестной конкуренции изготавливать товары, предоставлять услуги и проводить работы, отвечающие требованиям мирового рынка, реализация которых приводит к росту благосостояния страны и отдельных ее граждан.

В современных условиях на первое место в мировой конкурентоспособности выходят неценовые факторы, среди которых важнейшее значение имеют качество, новизна, наукоемкость и интеллектуальность товара. По этой причине большинство стран мира обеспечивают повышение товарной конкурентоспособности за счет

использования инноваций, разработки и внедрения высокотехнологической продукции, создание которой невозможно без развития научно-технического потенциала. Для его оценки используют такой показатель как расходы на инновации. Этот показатель отображает способность государства к инновационной деятельности, и кроме расходов на научно-исследовательские работы, учитывает расходы на дизайн и маркетинг, численность занятых в научной сфере, число полученных патентов внутри страны и за ее пределами, степень защиты интеллектуальной собственности, развитие сферы образования.

В 1999 году рейтинг стран по этому показателю возглавляли Япония, Швейцария и США. (Табл. 1) [1]

Таблица 1

Рейтинг стран относительно способности к инновационной деятельности

1975 год				1999 год			
Рейтинг	Страна	Рейтинг	Страна	Рейтинг	Страна	Рейтинг	Страна
1.	США	9.	Канада	1.	Япония	9.	Норвегия
2.	Швейцария	10.	Норвегия	2.	Швейцария	10.	Канада
3.	Япония	11.	Нидерланды	3.	США	11.	Австралия
4.	Швеция	12.	Австралия	4.	Швеция	12.	Нидерланды
5.	Германия	13.	Австрия	5.	Германия	13.	Австрия
6.	Финляндия	14.	Велико-британия	6.	Финляндия	14.	Велико-британия
7.	Дания	15.	Новая Зеландия	7.	Дания	15.	Новая Зеландия
8.	Франция			8.	Франция		

Факторы, влияющие на конкурентоспособность страны, исследуются многими учеными в разных странах. На сегодня наиболее комплексно теория конкурентоспособности описана в работах профессора Гарвардской школы бизнеса М. Портера.

Теория Портера базируется на так называемых детерминантах (или факторах), которые формируют национальную конкурентоспособность. Фактом ее международного признания является использование и дальнейшее

развитие в ежегодных докладах такой влиятельной организации как Всемирный экономический форум.

Согласно теории Портера конкурентное преимущество страны на мировом рынке обуславливается детерминантами - „национального ромба”: факторными условиями, условиями спроса, родственными и поддерживающими отраслями, стратегией фирмы, ее структурой и конкурентами.

По мнению Портера, государство должно играть роль соответствующего катализатора конкурентоспособности. Государство своей политикой может влиять на все четыре компоненты национального ромба, отметим, что это влияние может быть как положительным, так и отрицательным.[2].

Комплекс правительственных мер по поддержке и повышению конкурентоспособности государства состоит из.

1. Влияния Правительства на факторные условия. Акцент должен делаться на:

создание факторов (инфраструктуры, квалифицированной рабочей силы, научно-конструкторских разработок, и т.п.);

квалифицированные политические решения относительно рынков факторов и валютных рынков (налоговая и денежная политика, регулирование рынка энергоносителей, регламентирование процесса заключения коллективных договоров).

2. Влияние Правительства на условия спроса:

государственные закупки (стимулирование спроса на начальных этапах, внутренняя конкуренция, производство инноваций);

регламентация изделий и процессов (создание четкой системы технических и технологических стандартов для вытеснения с рынка некачественных товаров);

влияние на структуру отраслей, выступающих в роли покупателей (политика Правительства относительно государственной собственности);

стимулирование раннего или сложного спроса (использование лизинговых механизмов и других форм косвенного кредитования):

предоставление полной и качественной информации покупателям;

введение технических стандартов (для обеспечения взаимозаменяемости различных типов деталей):

зарубежная помощь и связи (классический пример - схема взаимодействия колония-метрополия);

3. Влияния Правительства на родственные и поддерживающие отрасли:

политика Правительства по отношению к СМИ;

создание кластеров (на взгляд Портера - создание вертикально-интегрированных структур, которые объединяют в себе различных участников технологического звена от снабженцев сырья до производителей готовой продукции);

региональная политика (стимулирование развития депрессивных районов).

4. Влияния Правительства на стратегию, структуру и конкурентоспособность фирм:

интернационализация (стимулирование международной ориентации и экспорта);

влияние на цели, как отдельных предпринимателей, так и фирм в целом;

регламентация конкуренции внутри страны (антитрестовские законы, протекционизм и т.п.);

создание новых фирм;

торговая политика (нужно открыть доступ на внутренние рынки и не злоупотреблять протекционизмом):

привлечение зарубежных инвестиций.

В комплекс государственных мер по поддержке и повышению конкурентоспособности страны включаются налоговая и денежная политика, которые относятся к факторным условиям.

Одним из важнейших бюджетообразующих налогов в налоговой системе Украины выступает налог на добавленную стоимость. НДС относится к косвенным налогам, является ценообразующим и таким образом влияет на конкурентоспособность товара, работы, услуги, как на внутреннем, так и внешнем рынках. На внутреннем рынке цена товара, работы, услуги увеличивается на величину базовой ставки НДС, а для внешнего применяется нулевая ставка налога, т.е. цена не увеличивается. Отметим, что при экспорте товаров, работ, услуг в случае превышения налогового кредита над налоговым обязательством субъект предпринимательской деятельности имеет право на возмещение разности из Государственного бюджета, что на сегодня является актуальной проблемой в Украине.[3]

Вопросы налогообложения добавленной стоимости исследовались в научных работах В.П. Вишневого, А.Д. Данилова, А.И. Даниленка, Н.Я. Демяненка, Ю.Б. Иванова, А.И. Крысоватого, В.М. Мельника, В.М. Опарина, А.М. Соколовской, В.М. Федосова и др. Не смотря на многосторонность научных подходов и изложения материала все приходят к общему мнению относительно отрицательного влияния на спрос в связи с увеличением цены на товары, работы, услуги на сумму НДС, а, таким образом, и на снижение конкурентоспособности предприятий.

Важнейшим преимуществом НДС является потенциально высокая фискальная эффективность, которая обусловлена тем, что он имеет широкую базу налогообложения, включающую большинство групп товаров и услуг, т.е. изменения в ассортиментах потребления существенно не влияют на поступление налога в бюджет. Кроме того, налогообложение потребления более надежно, поскольку человек всегда имеет потребность в определенных товарах или услугах, и остановить этот процесс невозможно. В то же время налогообложение доходов или прибыли в условиях экономического кризиса не может быть надежным источником наполнения бюджета. Тот факт, что налогообложению подлежит преимущественно доход, который направляется на потребление, а другая его часть в значительной мере используется на

накопление, опосредованно стимулирует процесс инвестирования. НДС имеет и административные преимущества, ведь уклонение от него усложнено благодаря встроенному законодательством механизму взаимного контроля налогоплательщиков. А поэтапное взыскание обеспечивает равномерное распределение налогового бремени между всеми субъектами предпринимательства. В связи с эффективностью и удобством взыскания, НДС широко применяется в странах с рыночной экономикой и является обязательным в странах ЕС.

Главными недостатками НДС является значительное влияние его на уровень цен и регрессивность относительно слоев населения с низкими доходами.

Соглашаемся с В. Вишневым, который отмечает, что важное преимущество НДС заключается в том, что он лучше других налогов приспособлен к общемировым тенденциям экономической интеграции и глобализации. Формирование такой новой политико-экономической общности, как ЕС, немыслимо без НДС: для стран-членов данного союза - это главный фискальный инструмент. Учитывая исторически сложившиеся национальные особенности применения НДС, страны ЕС уже несколько десятилетий ведут процесс его гармонизации. Это свидетельствует о том, что в ближайшей исторической перспективе, по крайней мере, для Европейских государств, реальной альтернативы для НДС не существует. Принимая во внимание стратегический курс Украины на интеграцию в Европейские структуры, НДС, не смотря на возражения его многочисленных противников, должен оставаться одним из центральных элементов налоговой системы Украины. [4, с. 251]

Практически в большинстве научных источников НДС рассматривается, как отрицательный фактор влияния на конкурентоспособность товаров, работ, услуг в связи с увеличением цены. Так, Ю.Б. Иванов утверждает: "Налоги влияют, прежде всего, на уровень цен на товары, работы и услуги. В этом плане особую роль играют косвенные

налоги, которые включаются в цену товара..., или добавляются к ней (НДС). В обоих случаях увеличение налоговых платежей приводит к повышению цены приобретения этих товаров покупателями без увеличения дохода производителей и продавцов. Более высокая цена товара, не связанная с изменением его потребительских характеристик, снижает его конкурентоспособность по ценовому фактору. Одновременно в связи со снижением уровня конкурентоспособности товара уменьшается конкурентоспособность предприятия. Особенно сильным является влияние косвенного налогообложения на субъектов хозяйственной деятельности, реализующих конкурентную стратегию низких издержек или фокусирования на издержках, поскольку для них цена товара является решающим фактором конкурентной борьбы.[5, с. 189]

Не со всеми положениями этого утверждения можно согласиться. Так, НДС, не увеличивая дохода предприятия, увеличивает оборотные средства, что не приводит к уменьшению конкурентоспособности предприятия. Далее, в связи с тем, что налог на добавленную стоимость является общегосударственным налогом и относится к универсальным акцизам, базовая ставка налогообложения на всей территории Украины является единой (двадцать процентов). А для экспортных операций налогообложения осуществляется по нулевой ставке, поэтому конкурентные условия для всех предприятий - одинаковы как на внешнем, так и внутреннем рынках, что отвечает современным рыночным условиям.

Соглашаемся с В.М. Опариным, который отмечает, что „проблемы с НДС, который является главным источником наполнения бюджета, тоже в значительной мере обуславливаются спецификой его использования в Украине. Хотя НДС, взимаемый в нашем государстве, мало чем отличается по методологии исчисления от НДС в странах с развитой рыночной экономикой (собственно он создавался по западным стандартам), его возникновение в Украине, также, как и налога на прибыль предприятий, достаточно специфическое. ... НДС - это инструмент высокоразвитой,

стабильной рыночной экономики с достаточно равномерным распределением финансовых ресурсов, что дает возможность равномерно распределить и налоговую нагрузку. [6, с. 87]

В некоторых научных работах предлагается усовершенствовать налоговое законодательство в части стимулирования инновационной и инвестиционной деятельности в Украине, что повысит конкурентоспособность государства. В основном они сводятся к следующим предложениям:

- Применять льготы в налогообложении прибыли инновационных предприятий;
- Освободить от налогообложения научно-исследовательские институты, которые выполняют работы за счет бюджета;
- Освобождать от налогообложения средства коммерческих банков, страховых компаний пенсионных фондов и других финансовых учреждений, которые инвестируют инновационную деятельность предприятий;
- Предоставлять льготы в налогообложении коммерческим банкам, которые осуществляют долгосрочное кредитование инновационных предприятий;
- Использовать ускоренную амортизацию при реализации инновационных проектов;
- Предоставлять инвестиционные налоговые скидки.

Если провести анализ этих предложений, то они почти не касаются налогообложения добавленной стоимости.

Некоторые ученые вообще считают НДС тормозом в развитии украинской экономической системы и предлагают заменить его налогом на основные фонды в размере 1-2 % от их балансовой стоимости. Такая замена на современном этапе развития экономики Украины не является целесообразной, так как основные фонды предприятий являются устаревшими и вообще простаивают и не всегда могут быть заменены или применяться в производстве.

В целом можно согласиться с мнением А.И. Крисоватого, о том, что коренному реформированию не должны подлежать основные группы налогов, которые формируют внутреннюю структуру налоговой системы: общегосударственные налоги, которые зависят от экономической деятельности налогоплательщиков, в частности, налог на прибыль, НДС, налог с доходов граждан... [7, с. 98].

Положительное влияние НДС на конкурентоспособность предприятий состоит в следующем.

Наряду с ценой на товары, работы, услуги важное влияние на обеспечение конкурентоспособности предприятий имеют финансовые ресурсы, которые можно вкладывать в инновационные проекты, что (как правило) приводит к снижению цены и тем самым к повышению конкурентоспособности предприятий и страны в целом.

Одной из составляющих финансовых ресурсов являются оборотные средства. Администрирование НДС построено таким образом, что уплата налога проводится в сроки, которые дают возможность субъектам предпринимательской деятельности пользоваться суммами входного НДС как беспроцентным кредитом от государства и таким образом пополнять собственные оборотные средства. Бюджетное возмещение НДС проводится также в определенные сроки, что приводит к уменьшению финансовых ресурсов предприятия. Особенно это чувствительно в случае нарушения сроков бюджетного возмещения, или реструктуризации долга государства относительно его уплаты субъектам предпринимательской деятельности.

Входной НДС, который получает предприятие при реализации и может использовать как оборотные средства, зависит от дня поступления средств на счет предприятия и уровня инфляции. Чем ближе день, когда поступают средства, к сроку уплаты НДС в бюджет тем меньше возможность использовать их на инновационную деятельность предприятия. Сумма бюджетного возмещения также зависит от уровня инфляции и своевременности возвращения государством денежных средств

предприятию. В случае нарушения сроков бюджетного возмещения должна начисляться пеня, которую государству необходимо уплатить субъекту предпринимательской деятельности за каждый день задержки денежных средств. (Отметим, что на сегодня в Украине соответствующей нормы в Законе об НДС нет).

Если обозначить: Y – общая сумма „кредитных” НДС; $I_{инф}$ – ожидаемый индекс инфляции; $P_{дв(i)}$ – НДС полученный предприятием в i -ый день отчетного месяца от реализации продукции; N – количество дней в отчетном месяце плюс 30 дней, которые отведены законодательством для уплаты НДС в бюджет; $PВ$ – бюджетное возмещение НДС, полученное в отчетном месяце; $PЗБ$ – несвоевременно возвращенный НДС с начислением пени; $YУ$ – общая сумма НДС, полученная в текущем месяце.

В этом случае экономико-математическая модель будет иметь вид:

$$Y = \sum (P_{дв(i)} * I_{инф} * (N) / (N - 1 + i));$$

$$YУ = Y + \{0, 1\} * PВ * I_{инф} + \{0, 1\} * PЗБ * I_{инф} * (120\% / 100\%);$$

(1 - наличие бюджетного возмещения; 0 - отсутствие бюджетного возмещения).

Модель может быть использована как имитационная при планировании финансовой деятельности предприятия при условии, что оно зарегистрировано плательщиком НДС.

Таблица 2

Входной и выходной НДС предприятия „Надежда” за апрель месяц
2007 года (грн.)

Дата	Входной НДС	Выходной НДС	Разность	Дата	Входной НДС	Выходной НДС	Разность
02.04.07	16638	1049.29	15589	17.04.07	23518	2069.14	21449
03.04.07	33700	8724.28	24976	18.04.07	38218	3593.13	34625
04.04.07	13160	4064.27	9096	19.04.07	54213	1852.12	52361
05.04.07	28375	3401.26	24974	20.04.07	2854	1725.11	1129
06.04.07	5810	804.25	5006	21.04.07	465	255.10	210
07.04.07	294	3.24	291	23.04.07	60733	32987.8	27746

09.04.07	3690	580.22	3110	24.04.07	42636	3303.7	39333
10.04.07	60243	913.21	59330	25.04.07	48585	127060.6	-78475
11.04.07	6127	5174.20	953	26.04.07	19239	2572.5	16667
12.04.07	35538	2948.19	32590	27.04.07	47581	1124.4	46457
13.04.07	14963	45.18	14918	28.04.07	42877	124.3	42753
14.04.07	405	110.17	295	30.04.07	32963	9935.1	23028
16.04.07	59741	8687.15	51054				

Источник: составлена автором на основе оперативной информации предприятия

Предположим, что входной НДС это ссудный капитал, который предприятие берет в кредит в финансовом учреждении для пополнения оборотных средств и платит соответствующий процент (В) за каждый день пользования кредитом к моменту уплаты налогового обязательства в Государственный бюджет. В этом случае общая сумма процентов за кредит (ВК) рассчитывается по следующей формуле:

$$BK = \sum [P_{дв(i)} * V * (N+1-i)],$$

где N-количество дней в текущем месяце плюс 90 дней, которые отведены для уплаты НДС в бюджет;

i - соответствующий день месяца, в котором поступил входной НДС.

Для расчета предположим, что за каждый день пользования ссудным капиталом предприятие уплатит 0,05%, тогда общая сумма процентов, которые предприятие „Надежда” должно будет уплатить кредитному учреждению за апрель месяц, составляет: BK= 14900,8 грн.

Следовательно, налогообложение добавленной стоимости не только увеличивает оборотные средства предприятия, но и дает возможность не брать кредиты и сэкономить прибыль предприятия, которая тратится на погашение процентов за кредиты.

Предлагаем ввести коэффициент налоговой эффективности оборотных средств (КПЕ). Если общую сумму „кредитных” НДС (КПДВ) разделить на общую сумму оборотных средств (ОК), то получим коэффициент, который показывает эффективность формирования финансовых ресурсов за счет налога на добавленную стоимость.

$$\text{КПЕ}=\text{КПДВ}/\text{ОК}$$

Очевидно, что предприятию выгоднее заниматься реализацией продукции в начале отчетного периода.

Если общую сумму НДС (СПДВ) разделить на сумму средств, затраченных на инновационную деятельность (КИД), то получим коэффициент (КИ), который показывает долю НДС в инновационных проектах.

$$\text{КИ}=\text{СПДВ}/\text{КИД}$$

Несомненно, что чем более близкое значение этого коэффициента к единице, тем вероятно более конкурентоспособная продукция предприятия и участие государства в создании инновационного продукта.

В случае если предприятие занимается только экспортом продукции, говорить о получении кредита от государства за счет средств от входного НДС, которые поступают вместе с реализацией не приходится, так как налогообложение проводится по нулевой ставке и денежные поступления от НДС отсутствуют. Наоборот, нужно иметь достаточные финансовые ресурсы для уплаты выходного НДС, которое в будущем будет равняться сумме бюджетного возмещения и его реально получить в лучшем случае через три месяца после отчетного периода.

Предположим, что выходное НДС это ссудный капитал, который предприятие берет в кредит в финансовом учреждении для пополнения оборотных средств, чтобы уплатить продавцу за товары, работы, услуги и платит соответствующий процент (В) за каждый день пользования кредитом к моменту получения бюджетного возмещения из Государственного бюджета. В этом случае общая сумма процентов за кредит (СКВ) рассчитывается по следующей формуле и может быть представлена:

$$\text{СКВ} = \sum (\text{РВ}_{\text{дв}(i)} * \text{В} * (\text{N} + 1 - i)),$$

где $\text{РВ}_{\text{дв}(i)}$ — НДС уплаченный продавцу за товары, работы и услуги в i – ый день месяца;

N -количество дней в текущем месяце плюс 90 дней – законодательно установленный срок получения бюджетного возмещения предприятием;

i - соответствующий день месяца, в котором уплачен выходной НДС.

Используем информацию относительно выходного НДС предприятия „Надежда” (Табл. 2). Для расчета предположим, что за каждый день пользования ссудным капиталом предприятие платит 0,05%, тогда общая сумма процентов, которую предприятие „Надежда” должно будет уплатить кредитному учреждению за средства заимствованные в апреле месяце для уплаты продавцам выходного НДС, составит: $BK = 11047,19$ грн.

Следовательно, несвоевременное возвращение суммы бюджетного возмещения предприятию государством приводит к вымыванию оборотных средств и ухудшению финансового состояния предприятия. В этом случае предприятию желательно проводить закупки и рассчитываться с продавцами товаров, работ и услуг по возможности ближе к истечению отчетного периода - сумма уплаты процентов за возможные кредиты будет минимальная.

Предложение замены НДС налогом с оборота, на взгляд автора, нецелесообразно и экономически необоснованно исходя, в том числе и из вышеприведенного.

Предложение в проекте Налогового кодекса Украины относительно уменьшения ставки НДС может быть поддержано по следующим соображениям:

1. Уменьшение цены на потребительские товары и таким образом уменьшение налогового давления на потребителей приведет к увеличению их покупательной способности;

2. Возможное уменьшение налоговых поступлений в бюджет государства от администрирования НДС компенсируется налогом на прибыль в связи с увеличением потребления товаров, работ, услуг;

3. Фактически не уменьшатся оборотные средства предприятий, так как одновременно уменьшатся и входной, и выходной НДС.

Следовательно, при действующей налоговой политике и в перспективе (Налоговый кодекс Украины) относительно НДС государство стимулирует создание инновационного продукта предприятиями, который повышает достоверность повышения конкурентоспособности предприятия, отрасли, региона и государства в целом.

Литература

1. Абалкин Л. Россия. Поиск самоопределения. Г., «Наука», 2002. с.42
2. Портер М. Международная конкуренция: Пер с англ./ Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. Г.: Международные отношения, 1993.
3. Данілов О.Д. Податок на додану вартість: Учебний посібник. - Київ : „Видавничий дім ”Компютерпрес”, -- 2003. - 254 с.
4. Налогообложение: теории, проблемы, решения/ В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.; под общ. ред. В.П.Вишневого. - Донецк: ДонНТУ, ИЭП НАН Украины, 2006. - 504 с.
5. Иванов Ю.Б. Податкові аспекти конкурентоспроможності. Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України. Харківський національний економічний університет.” Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики” Х.: ИД „ИНЖЭК” 2006.- С.189-206.
6. Опарин В.М. Проблемы гармонизации налоговой системы Украины. Налогообложение: проблемы науки и практики: Монография Х.: ИД „ИНЖЭК” 2006. - С.62-89.
7. Крысоватий А.И. Моделирование векторов реформирования налоговой политики. Налогообложение: проблемы науки и практики: Монография Х.: ИД „ИНЖЭК” 2006. - 232 с.С.90-108.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ОСНОВАНИИ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ

Витлинский В.В., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономико-математических методов Киевского национального экономического университета

Матвийчук А.В., к.э.н., доцент кафедры экономико-математических методов Киевского национального экономического университета

1. Проблемы прогнозирования финансовых показателей

Прогнозирование финансовых показателей является важной задачей. От правильности прогноза зависит величина прибыли или убытков инвестора. Показательным является фондовый рынок, который сейчас в Украине находится на стадии развития. Каждый участник торгов на фондовой бирже в процессе составления соглашений опирается на свой собственный прогноз развития курсов ценных бумаг, а величина объема торгов показывает степень расхождения прогнозов разных инвесторов.

В прогнозировании динамики финансовых показателей инвестор стремится получить максимальную прибыль, величина которой будет зависеть именно от правильности предвиденного знака изменения курса, ведь игрок фондового рынка получает прибыль большей частью от игры на понижение-повышение [1]. Поэтому имеет смысл настраивать прогнозирующую модель на предвидение направления изменения цены, а не самого значения курса.

В процессе выбора математического аппарата для прогнозирования курсов ценных бумаг было апробировано довольно большое количество разнообразных подходов [2, 3]. От методов экстраполяции было решено отказаться из-за чувствительности к ошибкам, особенно в конце анализируемого интервала. Методы, основанные на спектральном анализе, оказались весьма чувствительными к погрешностям в исходных данных и довольно часто приводят к выводам о наличии зависимостей в исследуемом процессе, которых на самом деле нет. Поэтому при прогнозировании курсов ценных бумаг желательно применять такие подходы, которые не используют принцип усреднения, как математическое

ожидание, скользящее среднее, экспонентное взвешивание или регрессионные модели.

Метод нейронных сетей оказался лишенным многих указанных недостатков в прогнозировании. Тем не менее, прогноз следующего значения временного ряда курсов ценных бумаг большей частью повторяет значение предыдущего дня. Точность прогноза можно повысить путем включения в модель разных факторов или за счет эффективной предварительной обработки данных. Но, в любом случае, точность угаданных направлений изменения курса оказывается достаточно низкой - лишь чуть больше 50 процентов [2, 3].

С целью максимизации прибыли от осуществления операций купли-продажи на фондовом рынке имеет смысл проводить настройку модели на статистическом материале и делать соответствующий прогноз именно на знаках изменений курсов ценных бумаг. Использование нечетких нейронных сетей здесь предоставляет определенные преимущества по сравнению с обычными нейронными сетями. В частности, упрощается процесс настройки модели. Использование теории нечеткой логики делает возможным проведение идентификации и прогнозирование развития финансовых временных рядов в соответствии с установленным набором правил.

В последнее десятилетие появился ряд работ, посвященных прогнозированию финансовых показателей с использованием инструментария нечеткой логики [4-7]. В этих работах прогноз осуществляется путем представления регрессионных уравнений в нечеткой форме и дальнейшей обработке статистического материала без учета правил развития временных рядов. Т.е., отличие от классических методов экстраполяции заключается, в частности, лишь в переходе от точечных значений к интервальным, пересчитанных с помощью функций распределения заданного вида.

Существует несколько подходов определения набора решающих правил. Автоматизированную экстракцию правил из исходного временного ряда данных можно осуществить при использовании моделей типа Сугено [8-11]. Тем не менее, для нечетких моделей этого типа существует проблема содержательной интерпретации их параметров. Так, скажем, для специалиста в области экономики

мало информативности несет сгенерированная база знаний с параметрами настройки, которые являются сложными функциями некоторого заданного вида. В результате у пользователя прогнозирующей системы теряется ощущение принципов ее работы, что ведет к осложнению процесса настройки системы и поиска путей повышения точности прогноза. Решающие правила можно задать самостоятельно, опираясь на опыт экспертов в данной области. В таком случае для разработки прогнозирующей системы есть смысл использовать модель нечеткого логического вывода типа Мамдани [11-13].

В работах [13-17] раскрыта сущность проведения прогнозирования с учетом экспертных оценок многих факторов влияния на результативный показатель. На основании этих факторов формируется набор решающих правил, который используется в прогнозировании развития временных рядов. В работе [17] представлен подобный пример прогнозирования валютного курса Украины с учетом экспертных оценок таких факторов, как уровень инфляции, валютных резервов, состояние топливно-энергетического комплекса, сельского хозяйства, естественных условий, рефлексивности и т.п.. Тем не менее, в любом случае, возникает проблема выбора адекватного набора факторов, да и сами оценки экспертов являются показателями весьма субъективными. Кроме того, указанные факторы изменяются довольно медленно и на их изменениях можно стараться осуществлять прогнозирование лишь на больших промежутках времени для долгосрочных вложений.

2. Математическая модель прогнозирования знаков изменений курсов ценных бумаг на основании нечетких нейронных сетей

Возникает необходимость разработки модели, которая будет избегать экспертные оценки избранных факторов и будет работать на таких исходных данных, которые разрешат прогнозировать изменения цен на коротких временных интервалах. Поэтому для прогнозирования знаков изменений курсов ценных бумаг предложено использовать волновую теорию Эллиотта, которая может предоставить мощный аппарат определения набора решающих правил для ценовых кривых разных временных промежутков [2, 18-20]. Итак, построим

математическую модель прогнозирования знаков изменений курсов ценных бумаг на нечетких нейронных сетях с использованием нетривиального набора правил развития волн, в частности волн с удлинениями.

Базовые правила развития волн Эллиотта. По закону волн Эллиотта каждое решение есть и следствием значимой информации, и порождает значимую информацию. Каждая транзакция входит в структуру рынка, будучи одновременно и следствием, и, через передачу транзакционных данных инвесторам, одной из причин их поведения. Эта обратная связь обусловлена общественной природой человека и порождает некоторые фигуры определенной формы (forms). Поскольку фигуры повторяются, они имеют прогностическое значение. Развитие рыночных цен обыкновенно принимает фигуру пяти волн особой структуры. Три из них, что обозначены цифрами 1, 3 и 5 на рис. 1, действительно делают направленное движение и являются волнами движущего стиля (motive, impulsive). Они разделяются двумя откатами (countertrend interruptions) - волнами противоположного направления, которые относятся к волнам корректирующего стиля (corrective) и обозначены цифрами 2 и 4 на рис. 1. Важная особенность данной структуры заключается в том, что в ней наблюдается выразительная тенденция к самоповторению, причем не только во времени, но и в пространстве - в пределах самой себя.

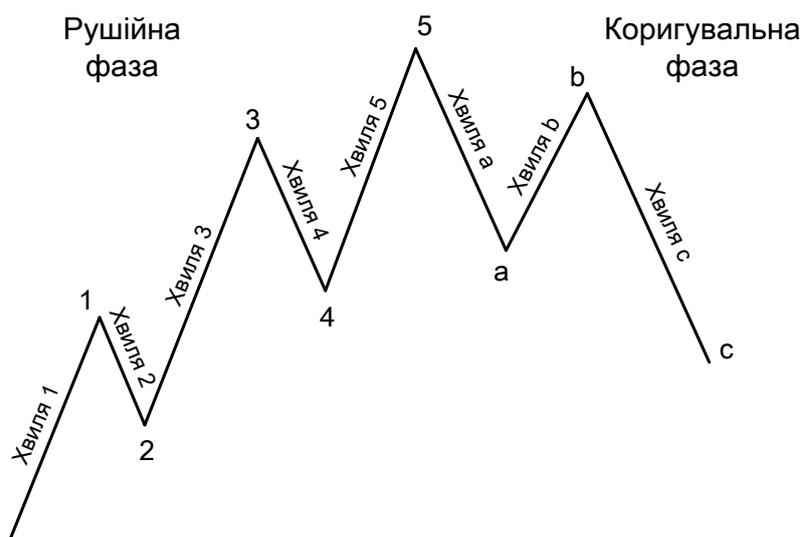


Рис. 1. Базовая восьмиволновая модель Эллиотта

Много волновых импульсов содержат то, что Эллиотт назвал волновым удлинением. Волновые удлинения - это растянутые импульсы с расширенной волновой структурой. Огромное количество импульсов действительно содержат удлинение в одной и только одной из трех его действующих волн. Как бы там ни было, это не имеет значения, поскольку по системе Эллиотта структуры с девятью и пятью волнами имеют одинаковую техническую значимость. Представим на рис. 2 ценовую кривую, которая содержит по одному удлинению в каждой волне верхнего волнового уровня.

Формирование базы нечетких логических выражений. В прогнозировании динамики финансовых показателей на входы нечеткой нейронной сети, по аналогии с обычными методами экстраполяции, подается некоторое количество последовательных последних значений данного финансового временного ряда, а на выходе сети получается последующее значение ряда. В настройке модели происходит оптимизация ее параметров путем минимизации отклонений между прогнозируемыми и реальными данными на всей представленной временной выборке.

Для формирования набора решающих правил в виде нечетких логических выражений необходимо формализовать исходные и конечные переменные, их возможные значения. Для прогнозирования значения последующего изменения курса будем применять восемь исходных переменных x_1, \dots, x_8 , которые несут информацию относительно поведения курса на восьми предыдущих этапах. Через y обозначим соответствующее данным исходным переменным значение исходной переменной. Для описания поведения цен на рынке введем совокупность логических выражений, которые будут качественно характеризовать изменение курса и его условную величину.

Так, для оценивания лингвистических переменных x_1, \dots, x_8 будем использовать единую шкалу качественных термов: *С* - спадает, *ПС* - умеренно спадает, *ПЗ* - умеренно возрастает, *З* - возрастает. Для оценивания значений конечной переменной y кроме указанных термов добавим еще два: *ЗС* - значительно спадает, *ЗЗ* - значительно возрастает. Операции купли-продажи

авторами предлагается проводить именно на пиках волн высших уровней из-за необходимости учета транзакционных издержек.

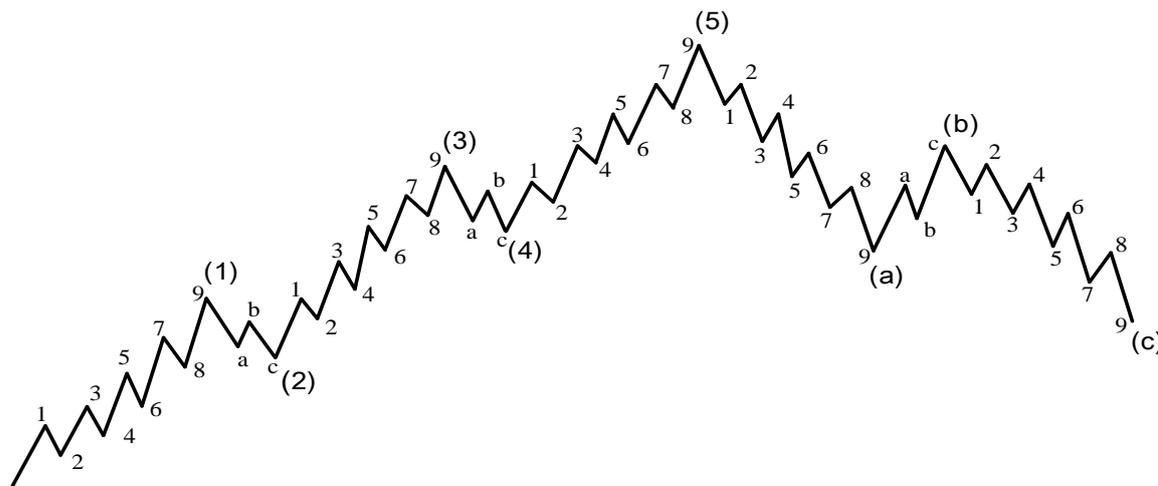


Рис. 2. Ценовая кривая с удлиненными волнами

Установим правила нечеткого логического вывода, базирясь на модели развития рынка Эллиотта (рис. 1 и 2). Для формирования базы нечетких логических выражений распишем последовательность изменений курса ценных бумаг для разного рода удлинений на бычьем и медвежьем рынках со следующими значениями изменения курса. Для того, чтобы предотвратить перегрузку базы знаний, а также избежать полного перебора возможных вариантов развития ценовой кривой, не будем делать различия в описании волн с разными видами удлинений. Т.е., волны с удлиненными первой или пятой подволнами будем представлять в единообразной форме записи. Неточности моделирования будут выявлены и учтены в нейронечеткой сети при ее настройке на реальных данных.

В таком случае в наборе правил все движущие волны нижнего волнового уровня, развивающиеся вверх, обозначим через *Z*, а развивающиеся вниз - через *C*. Корректирующие спадающие волны нижнего уровня обозначим термом *ПС*, а возрастающие - термом *ПЗ*. С целью формирования набора правил развития волн, которые содержат удлинение, рассмотрим ценовую кривую, которая содержит по одному удлинению в каждой волне верхнего волнового уровня (см. рис. 2).

В качестве примера покажем формирование одного нечеткого правила, которое указывает на дальнейший значительный рост курса анализируемого

показателя. Первое значительное возрастание курса мы получаем на пике из волны (2) верхнего волнового уровня модели, которая изображена на рис. 2. Соответственно, исходная переменная y в данной точке примет значение 33 . Данной позиции на графике предшествует спад курса показателя, т.е. x_8 принимает значение C . До этого восьмиволновая модель Эллиотта указывает на умеренный рост цены ($x_7 = "ПЗ"$). Еще раньше был спад ($x_6 = "С"$), перед которым происходил рост курса до пика 9 волны (1) верхнего уровня ($x_5 = "З"$). Подобным образом правило расписывается до первой переменной x_1 (см. правило 13 в табл. 1). Так же образуются все другие правила для всех исходных переменных.

Поскольку математическая модель имеет лишь восемь входов, на которые подаются данные о предыдущем развитии курса, то, начиная с девятой волны, модель будет аналогичным образом обрабатывать все последующие показатели изменения цены, несмотря на текущую позицию в импульсе, которая развивается. Это объясняется тем, что теряется привязка к началу развития данного импульса. В принципе, это является нормальным явлением, поскольку система, скорее всего, выдаст решение о необходимости покупки ценных бумаг для ниспадающего тренда или их продажи для возрастающего тренда уже после пятой (номер входной комбинации - 11 для ниспадающего и 21 для возрастающего тренда в табл. 1) или девятой волны (комбинация 12 для ниспадающего тренда и 22 для возрастающего).

Из-за того, что третья подволна в движущем импульсе обычно является наиболее длинной и содержит удлинение, то в случае составления соглашения по купле-продаже ценных бумаг в начале развития третьей подволны возникает значительный потенциал для получения прибыли. В таком случае прогноз 33 можно также давать в конце развития второй подволны на бычьем рынке (стр. 14 и 15 табл. 1), а $3C$ - в конце второй подволны медвежьего рынка (стр. 24 и 25).

Если в развитии курсов ценных бумаг состоялось усечение пятой волны, то обработку такой ситуации будем проводить аналогично другим волновым формам. Дело в том, что если это действительно пятая волна, то она содержит в себе необходимые пять подволн подобно другим типичным кривым и ничем особым с точки зрения ее идентификации не отличается. В результате проведения

налаживания прогнозируемой системы будут оптимизированы границы изменений волн для всех термов и соответствующие параметры их функций принадлежности.

Соответственно сведем набор последовательностей изменений ценовой кривой в табл. 1.

Таблица 1

База правил относительно развития ценовых кривых

Номер исходной комбинации	Исходные переменные								Вес	Конечная переменная
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	w	y
11	З	ПС	З	С	ПЗ	С	ПЗ	С	w_1^{33}	3З
12	ПЗ	С	ПЗ	С	ПЗ	С	ПЗ	С	w_2^{33}	
13	З	ПС	З	ПС	З	С	ПЗ	С	w_3^{33}	
14	ПЗ	С	ПЗ	С	ПЗ	С	З	ПС	w_4^{33}	
15	З	ПС	З	С	ПЗ	С	З	ПС	w_5^{33}	
21	С	ПЗ	С	З	ПС	З	ПС	З	$w_1^{3С}$	3С
22	ПС	З	ПС	З	ПС	З	ПС	З	$w_2^{3С}$	
23	С	ПЗ	С	ПЗ	С	З	ПС	З	$w_3^{3С}$	
24	ПС	З	ПС	З	ПС	З	С	ПЗ	$w_4^{3С}$	
25	С	ПЗ	С	З	ПС	З	С	ПЗ	$w_5^{3С}$	
31	З	С	ПЗ	С	З	ПС	З	ПС	w_1^3	З
32	ПЗ	С	З	ПС	З	ПС	З	ПС	w_2^3	
33	З	ПС	З	ПС	З	ПС	З	ПС	w_3^3	
34	ПЗ	С	ПЗ	С	ПЗ	С	З	ПС	w_4^3	
41	С	З	ПС	З	С	ПЗ	С	ПЗ	$w_1^С$	С
42	ПС	З	С	ПЗ	С	ПЗ	С	ПЗ	$w_2^С$	
43	С	ПЗ	С	ПЗ	С	ПЗ	С	ПЗ	$w_3^С$	
44	ПС	З	ПС	З	ПС	З	С	ПЗ	$w_4^С$	
51	З	ПС	З	ПС	З	ПС	З	С	$w_1^{ПЗ}$	ПЗ
52	З	С	ПЗ	С	ПЗ	С	ПЗ	С	$w_2^{ПЗ}$	
61	С	ПЗ	С	ПЗ	С	ПЗ	С	З	$w_1^{ПС}$	ПС
62	С	З	ПС	З	ПС	З	ПС	З	$w_2^{ПС}$	

После обучения модели на реальных данных каждому правилу будет присвоен собственный вес и конечный прогноз будет осуществляться с учетом специфики развития курса каждого вида ценных бумаг.

Вес правила указывает, насколько точно данное правило образовано, и или отвечает оно реальному поведению ценовой кривой. Так, довольно часто после проведения настройки параметров системы несколько правил будут иметь весовые коэффициенты w приблизительно равными нулю, что свидетельствует об их несоответствии данному финансовому временному ряду. Много правил, наоборот, будут иметь вес w близкий к единице. Это говорит о том, что данное правило очень точно воссоздает действительность и после появления комбинации значений исходных переменных, из которых оно образовано, следующим значением временного ряда всегда будет соответствующее ему конечное значение.

Представим с помощью весовых коэффициентов и функций принадлежности математическую форму записи набора решающих правил прогнозирования значения значительного роста (33) курса, что является составной частью конечной модели идентификации и прогнозирования развития ценовой кривой:

$$\begin{aligned} \mu^{33}(x_1, \dots, x_8) = & w_1^{33} \left[\mu^3(x_1) \cdot \mu^{PC}(x_2) \cdot \mu^3(x_3) \cdot \mu^C(x_4) \cdot \mu^{ПЗ}(x_5) \cdot \right. \\ & \cdot \mu^C(x_6) \cdot \mu^{ПЗ}(x_7) \cdot \mu^C(x_8) \left. \right] \vee w_2^{33} \left[\mu^{ПЗ}(x_1) \cdot \mu^C(x_2) \cdot \mu^{ПЗ}(x_3) \cdot \mu^C(x_4) \cdot \right. \\ & \cdot \mu^{ПЗ}(x_5) \cdot \mu^C(x_6) \cdot \mu^{ПЗ}(x_7) \cdot \mu^C(x_8) \left. \right] \vee w_3^{33} \left[\mu^3(x_1) \cdot \mu^{PC}(x_2) \cdot \mu^3(x_3) \cdot \right. \\ & \cdot \mu^{PC}(x_4) \cdot \mu^3(x_5) \cdot \mu^C(x_6) \cdot \mu^{ПЗ}(x_7) \cdot \mu^C(x_8) \left. \right] \vee w_4^{33} \left[\mu^{ПЗ}(x_1) \cdot \mu^C(x_2) \cdot \right. \\ & \cdot \mu^{ПЗ}(x_3) \cdot \mu^C(x_4) \cdot \mu^{ПЗ}(x_5) \cdot \mu^C(x_6) \cdot \mu^3(x_7) \cdot \mu^{PC}(x_8) \left. \right] \vee w_5^{33} \left[\mu^3(x_1) \cdot \right. \\ & \cdot \mu^{PC}(x_2) \cdot \mu^3(x_3) \cdot \mu^C(x_4) \cdot \mu^{ПЗ}(x_5) \cdot \mu^C(x_6) \cdot \mu^3(x_7) \cdot \mu^{PC}(x_8) \left. \right] \end{aligned} \quad (1)$$

где $\mu^y(x_1, \dots, x_8)$ – функция принадлежности вектора исходных переменных $X = \langle x_1, \dots, x_8 \rangle$ значению конечной переменной y ; $\mu^{a_i}(x_i)$ – функция принадлежности параметра x_i к нечеткому терму a_i ; w – вес правила.

Уравнение (1) является составной частью модели идентификации и прогнозирования развития ценовой кривой. После образования структуры модели

и формирования набора логических последовательностей проводится ее обучение на реальных данных путем автоматизированного поиска оптимальных значений функций принадлежности и весовых коэффициентов для каждой исходной комбинации. И уже настроенная модель будет использоваться для прогнозирования развития курса каждого конкретного финансово-экономического показателя. Вдобавок, по мере поступления новых данных модель будет доучиваться с целью адаптации и уменьшения ошибки прогноза.

Распознавание начала и конца волн. Для корректной работы системы прогнозирования изменений курса ценных бумаг необходимо предусмотреть возможность распознавания начала и конца развития движущих и корректирующих волн. В прогнозировании учитываются лишь значительные колебания или совокупности колебаний, которые превышают некоторый заданный уровень. Эллиотт в своем "Законе природы" отмечал, что отклонения могут отличаться как по времени, так и по амплитуде. Ведь перед началом работы системы возникает необходимость в предварительной обработке конечной временной последовательности значений курса финансового показателя, который прогнозируется. Последовательность абсолютных значений цен переводится в набор лингвистических термов, которые характеризуют направления изменения курса и их относительные величины.

Некоторые из подходов к определению начала и конца волн основаны на отбрасывании незначительных ценовых колебаний в анализе курсов ценных бумаг с целью уменьшения влияния данного "шума" на общий прогноз. Поскольку цены часто двигаются вверх и вниз на крайне малые величины, не имеет смысла учитывать и анализировать все эти колебания. Поэтому возникает необходимость исключить часть этого "шума", пренебрегая всеми движениями, которые не достигают некоторого минимального числа пунктов в одном направлении.

Короткие временные интервалы содержат больше "шума", т.е. случайных и потому непредвиденных ценовых движений. Кроме того, размах этого шума является относительно большим по сравнению с величиной колебания, возможной на коротком интервале. Именно поэтому для успешного использования

математических методов необходимо задать минимальную величину колебания, что разрешит исключить из анализа незначительные и второстепенные. Следует указать, что минимальная величина колебания вводится в данной стратегии искусственно, но без нее прибыльный потенциал многих соглашений окажется весьма низким, и это приведет к частым "напрасным дерганьям" (whipsaws).

Высший или низший уровень колебания подтверждается, когда появляется откат по крайней мере в минимальную величину колебания в противоположном направлении. Например, в минимальной величине колебания на R базисных пунктов, для подтверждения высшего уровня колебания цена должна упасть не менее, чем на R базисных пунктов (не перерываясь чистым движением вверх на R пунктов).

В качестве статистического материала была взята 10-летняя выборка цен закрытия индекса S&P500 в период с 1 июля 1995 г. по 30 июня 2004 г. В результате проведения экспериментов по определению оптимального размера минимального колебания было установлено, что лучше всего воспроизведение волн Эллиотта получается при R , заданной для термов $ПС$ и $ПЗ$ в относительных величинах на уровне 0,6% от текущего значения курса и соотношением между размерами движущих и корректирующих волн $k \approx 3,0$. Тогда для лингвистических термов $С$ и $З$ минимальная величина колебания составляет $0,6\% \cdot 3,0 = 1,8\%$.

Последовательность лингвистических термов для исходной переменной формируется на основании уже созданной последовательности термов входной переменной с соответствующими им значениями курсов финансового показателя. Термы $ЗЗ$ и $ЗС$ появляются на выходе модели в случае, когда в финансовом временном ряде в дальнейшем происходит изменение курса на $0,6\% \cdot 3,0^2 = 5,4\%$, не перерываясь такой же по величине переменной в обратном направлении, поскольку в данном случае возникает хороший потенциал для получения прибыли. Результат обработки конечного временного ряда цен закрытия индекса S&P 500 по указанной схеме представлено на рис. 3 за период с начала 2003 г. к середине 2004 г.

Рассчитанные значения минимальных величин колебаний для разных термов и соотношение k между размерами движущих и корректирующих волн не является

окончательным. Эти показатели избраны на основании проведенных экспериментов лишь для формирования временных рядов для исходных и конечной переменных, которые будут использоваться для обучения разработанной нечеткой модели. Минимальные и максимальные значения изменений курса, которые будут отвечать этому или другому терму, настраиваются на реальных данных в процессе обучения модели. Предельные границы разных термов для всех переменных в модели определяются по значениям соответствующих функций принадлежности.

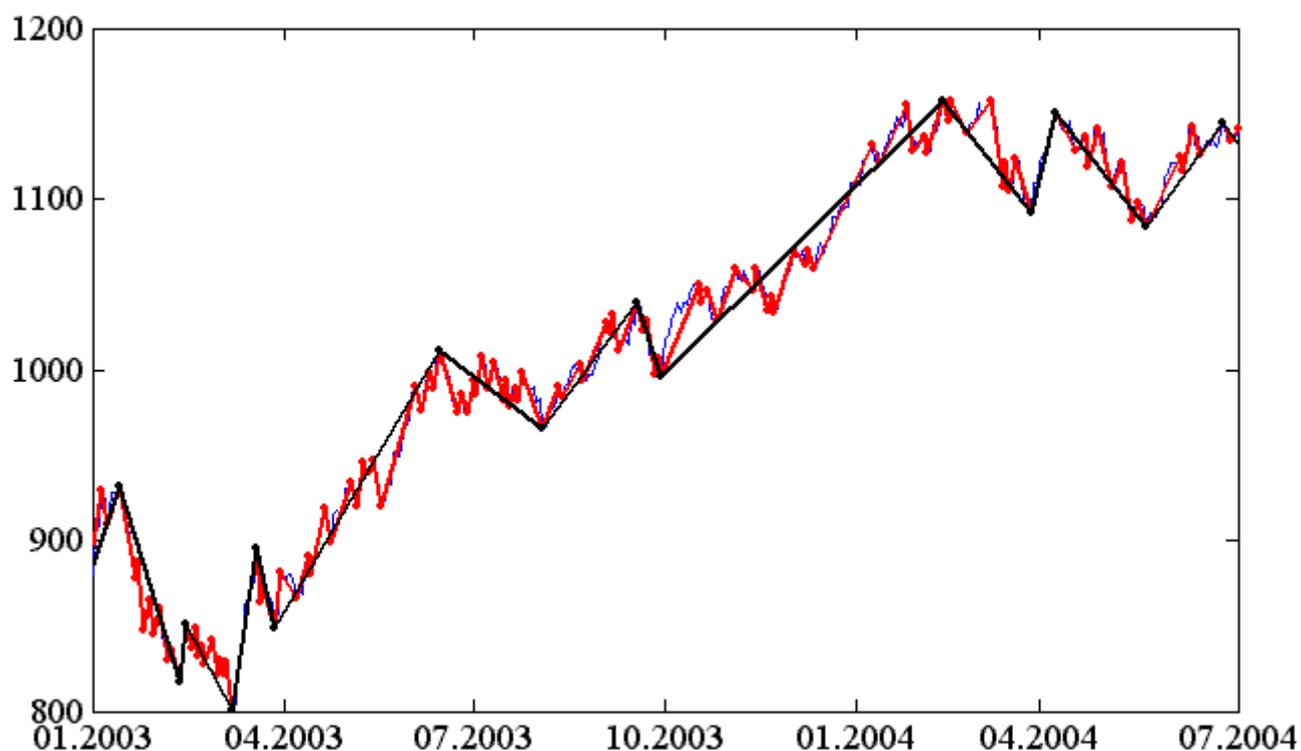


Рис. 3. Временной ряд цен закрытия индекса S&P 500 и последовательности его изменений для исходной и конечной переменных

Единственным параметром, который останется неизменным, является минимальная величина колебания R , поскольку временные ряды, которые используются для обучения модели, являются уже прореженными и в них нет изменений, меньших чем R . На основании построенной экономико-математической модели, сформированной базы знаний и соответствующих алгоритмов была разработана система прогнозирования изменений цен финансово-экономического показателя с использованием аппарата нечеткой логики.

3. Анализ результатов функционирования системы

При проведении анализа результатов работы системы прогнозирование изменений курса финансового показателя осуществлялось обучение модели на временном ряде относительных изменений цен закрытия индекса "Standard & Poor's 500" (S&P 500) за период с 1 июля 1995 г. по 30 июня 2004 г. Проверка качества прогноза осуществлялась на тестовой выборке с 1 июля 2004 г. по 1 июля 2005 г.

В качестве статистического материала для моделирования динамики финансовых показателей был избран индекс S&P 500, поскольку подобные ценные бумаги биржевого фонда являются активами диверсифицированного портфеля, сформированного из известных и надежных финансовых инструментов, которые положены в расчетную основу данного индекса. В случае, если расчетная база индекса велика, то для построения портфеля используется репрезентативная выборка. Подобного рода инвестирование позволяет снизить риск потерь в случае падения цены одной из портфельных составляющих и уменьшить влияние рыночных слухов и рекомендаций финансовых аналитиков, присутствующих на фондовом рынке, и в значительно меньшей степени доступных украинскому вкладчику. В торговле ценными бумагами биржевых фондов достаточно владеть общей информацией относительно состояния и тенденций финансовых рынков и пользоваться общими методами технического анализа [21]. Кроме того, при проведении торгов с ценными бумагами S&P 500 остается возможность для активного инвестирования, поскольку индексы биржевых фондов определяются не на конец торгового дня, как для открытых взаимных фондов, а пересчитываются постоянно в течение дня.

При проверке надежности системы соглашения купли-продажи осуществлялись при каждом появлении в конце модели термов 33 и 3С соответственно, без проведения дополнительного анализа на уместность составления данных соглашений, учет транзакционных затрат, регулирования объема капитала для инвестирования. Хотя ценные бумаги биржевого фонда S&P 500 можно покупать с использованием брокерского кредита (в счет будущих

выплат), при проведении анализа результатов работы разработанной системы подобная практика не применялась. При появлении прогноза в результате модели относительно значительного роста индекса S&P 500, купля ценных бумаг осуществлялась на всю имеющуюся сумму средств, а при прогнозе значительного падения индекса проводилась продажа всего пакета ценных бумаг одновременно. Расчеты проводились для начальной суммы в \$100 000, что дает возможность практически исключить влияние брокерской комиссии на конечный результат, поскольку величина комиссии существенно зависит от объемов соглашения.

На протяжении торгового года, представленного избранной тестовой выборкой, системой было предложено 42 соглашения, из которых 26 были прибыльными. Без учета транзакционных затрат общая прибыльность системы составила 13,05% годовых, что является довольно высоким показателем по сравнению с другими торговыми системами и инвестиционными альтернативами [21-23]. Необходимо заметить, что рынок в течение года был недостаточно привлекательным - прибыльность индекса S&P 500 за этот период составляет 5,8% (хотя средний темп прироста данного индекса за период с 1926 г. до 2001 г. составлял 11,3% годовых [24]).

Прибыльность разработанной системы еще больше выделяется на фоне результатов проведенного в работе [21] исследования относительно применения разнообразных технических систем и индикаторов для прогнозирования и осуществления торговли ценными бумагами биржевого фонда S&P 500. Данное исследование показало, что преобладающее количество подобных систем технического анализа дает меньшую доходность, чем обычное пассивное инвестирование по принципу "покупай и сохраняй" (лишь две из тринадцати проанализированных систем показали немного большую прибыльность чем прибыльность самого индекса). Для сохранения чистоты эксперимента эти системы испытывали отдельно. Тем не менее, на практике для повышения точности прогнозирования используют не одну систему, а некоторые заданные их комбинации.

Если 1 июля 2004 г. мы разместили бы \$100 000 в ценные бумаги биржевого фонда S&P 500, то 1 июля 2005 г. у нас на счету была бы сумма \$105 802. Разработанная система на тот же начальный капитал дает прибыль в размере \$13 048, т.е. на счету была бы сумма \$113 048. Заметим, что с использованием системы до ее настройки на реальных данных, прибыльность составляла лишь 6,13% и конечная сумма на счету равняла бы \$106 134 в 29 прибыльных соглашениях из 44 заключенных.

Такой достаточно высокий процент угаданных направлений изменения курса с использованием модели до ее обучения свидетельствует о правильно построенном наборе правил развития рынка, правильном выборе теории волн Эллиотта в качестве основы для формирования базы знаний и введении минимального объема колебания для предварительной обработки финансового временного ряда. Тем не менее, прибыльность проведенных соглашений с применением модели до настройки является довольно низкой, хотя и выше чем прибыльность самого рынка. Настройка модели на реальных значениях финансового показателя позволила существенно повысить прибыльность проведенных соглашений, что указывает на удачный подход к построению функций принадлежности и разработанный алгоритм настройки модели на реальных данных.

Если заключать соглашения купли ценных бумаг биржевого фонда S&P 500 при каждом появлении в результатах модели термов *33*, *3* или *ПЗ* (т.е. всех термов, которые свидетельствуют о дальнейшем росте курса), и осуществлять продажу ценных бумаг S&P 500 при появлении термов *3С*, *С* и *ПС*, то прибыльность системы падает до 8,78%. Это подтверждает целесообразность осуществления прореживания начального финансового временного ряда и отбрасывания незначительных изменений курса. Если подобное прореживание не проводить (т.е., принять минимальную величину колебания $R = 0$), то прибыльный потенциал системы падает до 6,11% в 35 прибыльных соглашениях из 56 проведенных. Если учесть транзакционные затраты, то данный показатель упадет еще больше.

Тем не менее, какой надежной не казалась бы разработанная модель, использовать ее для проведения игры на понижение-повышение курса с реальными средствами можно лишь после всесторонней ее проверки на разнообразных рынках, разных временных интервалах. Таким образом удастся выявить слабые стороны модели, ее недостатки и по возможности устранить их. И если настройка разработанной нейронечеткой сети будет проводиться на некоторой последовательности ценовых данных, то проверка качества прогноза должна осуществляться на последующих данных того же временного уровня. Разработанный подход демонстрировал стойкую прибыльность для разных временных промежутков, что указывает на возможность его использования для составления реальных соглашений купли-продажи ценных бумаг.

Предложенная модель, в отличие от известных подходов прогнозирования динамики финансовых показателей на нечеткой логике, позволяет уменьшить субъективность конечного решения. Также использование данной модели дает возможность сделать одинаково надежный прогноз как для краткосрочных, так и для долгосрочных вложений. Проведенный анализ результатов прогнозирования на реальных данных с использованием данной системы показал довольно высокую эффективность и подтвердил достоверность предложенного подхода.

Литература:

- 1.Ежов А.А., Шумский С.А. Нейрокомпьютинг и его применения в экономике и бизнесе (серия “Учебники экономико-аналитического института МИФИ” под ред. проф. В.В. Харитонов).– М.: МИФИ, 1998.– 224 с.
- 2.Матвійчук А. В. Моделювання економічних процесів із застосуванням методів нечіткої логіки.– К.: КНЕУ, 2007.– 264 с.
- 3.Матвійчук А. В. Економічні ризики в інвестиційній діяльності.– Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005.– 205 с.
- 4.Canestrelli E., Giove S., Sogliani A. Time series forecasting: a fuzzy approach // *Badania Operacyjne i Decyzyjne*.– 1996.– № 3.– P. 59-73.
- 5.Chiu S. L. Fuzzy model identification based on cluster estimation // *Journal of Intelligent and Fuzzy Systems: John Wiley & Sons*.– 1994.– № 2.– P. 267-278.
- 6.Giove S., Pellizzari P. Time series filtering and reconstruction using fuzzy weighted local regression // *Soft Computing in Financial Engineering: Physica-Verlag, Heidelberg*.– 1999.– P. 73-92.
- 7.Lin Y., Cunningham G., Coggeshall S. Input variable identification - fuzzy curves and fuzzy surfaces // *Fuzzy Sets and Systems*.– 1996.– № 82.– P. 65-71.
- 8.Sugeno M., Kang G. Structure identification of fuzzy model // *Fuzzy Sets and Systems*.– 1988.– № 28.– P. 15-34.

9. Wang L., Langari R. Sugeno models, fuzzy discretization, and the EM algorithm // *Fuzzy Sets and Systems*.– 1996.– № 82.– P. 279-288.
10. Wang B. H., Mendel J. M. Generating fuzzy rules by learning from examples // *IEEE Trans. on System Man and Cybernet. (SMC-22)*.– 1992.– P. 1414-1427.
11. Штовба С.Д. Идентификация нелинейных зависимостей с помощью нечеткого логического вывода в системе MATLAB // *Exponenta Pro. Математика в приложениях*.– 2003.– №2.– С. 9-15.
12. Mamdani E. H. Advances in the Linguistic Synthesis of Fuzzy Controller // *International Journal Man-Machine Studies*.– 1976.– Vol. 8.– P. 669-678.
13. Ротштейн А.П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткие множества, генетические алгоритмы, нейронные сети.– Винница: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 1999.– 320с.
14. Ротштейн А. П., Кательников Д. И. Идентификация нелинейных объектов нечеткими базами знаний // *Кибернетика и системный анализ*.– 1998.– № 5.– С. 53-61.
15. Ротштейн А. П., Лойко Е. Е., Кательников Д. И. Прогнозирование количества заболеваний на основе экспертно-лингвистической информации // *Кибернетика и системный анализ*.– 1999.– №2.– С. 178-185.
16. Zimmermann H.-J. *Fuzzy Set Theory and Its Applications*.– Kluwer, Academic Publisher, Dordrecht, Boston, MA, 2nd ed., 1991.– 315p.
17. Козловський С.В., Козловський В.О. Макроекономічне моделювання та прогнозування валютного курсу в Україні.– Вінниця: «Книга-Вега» ВАТ «Вінницька обласна друкарня», 2005.– 240 с.
18. Матвійчук А. В. Ідентифікація та прогнозування розвитку фінансових показників за підходами нечіткої логіки // *Економіка і прогнозування*.– 2005.– № 4.– С. 114-126.
19. Матвийчук А. В. Нечеткая идентификация и прогнозирование финансовых временных рядов // *Экономическая наука современной России*.– 2006.– № 3 (34).– С. 29-44.
20. Andriy Matviychuk. Fuzzy logic approach to identification and forecasting of financial time series using Elliott wave theory // *Fuzzy economic review*.– 2006.– November.– Vol. XI.– Num. 2.– P. 51-68.
21. Джусов А. Международное инвестирование: выбор благоприятного экономического пространства, фондовых активов и тестирование торговых систем // *Журнал европейской экономики*, 2003.– Т. 2.– № 4.– С. 468-490.
22. Колби Р.В., Мейерс Т.А. *Энциклопедия технических индикаторов рынка*.– М.: Издательский дом «Альпина», 2000.– 581 с.
23. Пардо Р. Разработка, тестирование и оптимизация торговых систем для биржевого трейдера / Пер. с английского А. Полесчука.– М.: Минакс, 2002.– 224 с.
24. Индексное инвестирование как долгосрочная инвестиционная стратегия.– <http://www.fundmanager.bip.ru/etfunds/7.htm>.